

Revista del CEI

Comercio Exterior e Integración

Septiembre de 2006 - Número 6

ISSN 1850-1737 (Impreso)

ISSN 1850-1745 (En línea)

Publicación editada por el
Centro de Economía Internacional

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

Secretario de Comercio y
Relaciones Económicas Internacionales
Emb. Alfredo Chiaradia

Director
Néstor E. Stancanelli

Coordinadores
Daniel Berrettoni
Carlos Galperín
Graciela Molle

Economistas
Tomás Castagnino
Martín Cicowiez
Carlos D'Elia
Ivana Doporto Míguez
Verónica Fossati
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 seis de la Revista del Centro de Economía Internacional incorpora nueve trabajos en los que se analizan importantes temas vinculados a la economía, el comercio y las negociaciones multilaterales.

La primer sección, dedicada a la coyuntura del comercio exterior de la Argentina, se divide en dos partes. El primer informe analiza la evolución de los rubros de exportación e importación de bienes en el primer semestre de 2006, incluyendo, además, un análisis comparado del desempeño de las exportaciones argentinas y del mundo en el año 2005. El segundo informe, además de relevar la inserción externa del comercio de servicios en los últimos años, recoge la evolución del rubro en el primer trimestre del año, de acuerdo a los datos estadísticos disponibles al cierre de edición de este número de la revista.

La segunda sección analiza la evolución de la coyuntura del MERCOSUR durante el primer semestre de 2006, destacando la expansión de su economía con estabilidad relativa de precios y un fuerte incremento de las exportaciones hacia fuera del bloque, junto a una disminución en la tasa de desempleo y la recuperación de las inversiones, en tanto que en el aspecto institucional se expandió el espacio económico común y se acentuaron los esfuerzos de coordinación de políticas de los países miembros.

La sección de la revista dedicada a las negociaciones comerciales contiene tres trabajos. Dando continuidad a los trabajos que realiza el CEI sobre las negociaciones de la Ronda Doha, se presenta un artículo que hace referencia a los temas sustantivos respecto a los cuales no se han podido alcanzar coincidencias y que destaca la necesidad de alcanzar un resultado equilibrado que favorezca el desarrollo, tal como indica el mandato de Doha. Por otro lado, ante la incorporación de Venezuela como miembro del MERCOSUR, se incluye un estudio que sintetiza aspectos relacionados con el comercio bilateral de la Argentina con Venezuela y pone de manifiesto oportunidades de exportación de productos argentinos hacia el nuevo socio del bloque regional. Por último, se incorpora un trabajo de análisis sobre la Facilitación de Comercio, que constituye uno de los temas de reciente incorporación en las negociaciones comerciales multilaterales, mostrando el avance de dichas negociaciones, describiendo algunas medidas implementadas en la Argentina, el MERCOSUR y otros procesos de integración.

En la sección final, de artículos, se incluyen tres trabajos. El primero de ellos muestra el tipo de modelos de simulación económica que se utilizan en el CEI para evaluar diferentes alternativas de política comercial, señalando las ventajas y desventajas de los enfoques de equilibrio parcial y general, con casos prácticos a los que fueron aplicados para evaluar el proceso de negociación de nuestro país.

El segundo artículo intenta dar claridad sobre las razones que explican las diferencias en la evolución de Australia y la Argentina, tanto a nivel económico como de calidad institucional. El trabajo analiza las tendencias de largo plazo y, particularmente, los años recientes con el objetivo de dar respuestas al proceso de convergencias y divergencias entre los dos países.

Finalmente, se presenta un artículo que analiza el antagonismo que produjo el debate sobre los subsidios a la agricultura, uno de los motivos fundamentales que obligaron a interrumpir las negociaciones de la Ronda Doha de la OMC, las del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y las bilaterales que se llevan a cabo entre el MERCOSUR y la Unión Europea. Este trabajo explora la posibilidad de emplear una opción "técnica" para eliminar, en el marco regional, los subsidios que directa o indirectamente tienen un efecto equivalente al de un subsidio a la exportación. comercial, de particular incidencia para el progreso de nuestro país.

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

SUMARIO

COYUNTURA COMERCIAL

Estructura del comercio exterior argentino. Primer semestre de 2006 09

Panorama del comercio exterior de servicios 31

PANORAMA MERCOSUR

Se mantiene el dinamismo del bloque 37

NEGOCIACIONES COMERCIALES

Ambición y equilibrio en la Ronda de Doha: ronda del desarrollo 51

El ingreso de Venezuela al Mercosur: potencialidades para las exportaciones argentinas 59

Facilitación del comercio: definiciones, negociación en la OMC e impacto 67

ARTICULOS

El análisis cuantitativo de la política comercial argentina 81

Australia - Argentina: convergencias y divergencias. Tendencia de largo plazo y evolución reciente 91

Las mil caras de los subsidios agrícolas: la opción "técnica" que no vio la luz en el ALCA 117

ANEXO ESTADISTICO

134

1

Coyuntura Comercial

Presentación

La sección de coyuntura comercial de este número de la revista incorpora dos informes en los que se analiza temas de relevancia en cuanto al desempeño externo de la economía argentina. El primer informe, "Estructura del comercio exterior argentino, primer semestre de 2006", continuando con la metodología de evaluar el comercio exterior de bienes primarios y combustibles, manufacturas de origen agropecuario y manufacturas de origen industrial, analiza la evolución de los rubros de exportación e importación de bienes en el primer semestre de 2006. Incluye, además, un análisis comparado del desempeño de las exportaciones argentinas y del mundo en el año 2005. El segundo informe, "Panorama del comercio de servicios, primer trimestre de 2006", de acuerdo a los datos estadísticos disponibles al cierre de edición de este número de la revista, además de relevar la inserción externa del rubro en los últimos años, recoge la evolución del comercio de servicios en el primer trimestre del año.

Resumen ejecutivo

En el año 2005 y en lo que va de 2006, las exportaciones argentinas de bienes verificaron un fuerte crecimiento en todos los rubros. Este crecimiento se enmarca en el contexto de un comercio internacional global en expansión, que tiene como protagonistas a países en desarrollo exportadores de minerales y combustibles. La Argentina, por su estructura de exportaciones, se ha beneficiado en menor medida de la mejoría en los términos de intercambio de lo que lo ha hecho en promedio el mundo en desarrollo. Distintivamente, su mayor inserción en la economía mundial se debe fundamentalmente a las mayores exportaciones medidas en términos reales, que superaron a la evolución mundial y latinoamericana. Este desempeño estuvo explicado por los incrementos en las exportaciones de manufacturas, aspecto no verificado en la mayoría de los países en desarrollo.

En lo que hace estrictamente al comercio exterior argentino de mercancías en el primer semestre del año, las exportaciones de bienes alcanzaron U\$S 21.494 millones, un crecimiento de 13% en relación al mismo período del año anterior. Por su parte, las importaciones acumularon U\$S 15.606 millones, un aumento de 15% en relación al primer semestre de 2005. El superávit comercial, por tanto, fue de U\$S 5.888 millones, 7% superior al del primer semestre de 2005.

Las manufacturas, especialmente las industriales, son las que explicaron en el primer semestre del año el dinamismo exportador. Las ventas de MOI continuaron siendo motorizadas por el mercado regional, donde se destacó Brasil y, en menor medida, Chile y la Comunidad Andina. Asimismo, se destacaron el dinamismo de sectores de sofisticación tecnológica intermedia, especialmente las ventas de vehículos automotores y sus partes. El dato novedoso, sin embargo, lo marcó la evolución de las exportaciones de bienes de alto contenido tecnológico, que aportaron al crecimiento de las ventas externas de MOI el 16%, una cifra mucho mayor que el 3% registrado en el año 2005.

Las ventas externas de MOA fueron motorizadas esencialmente por la Unión Europea. Se destacó también el dinamismo de las exportaciones del rubro a la India y la Comunidad Andina. Además de las exportaciones del complejo sojero, un grupo de productos que exhibe mayor contenido de diferenciación de producto en el envasado explicó una parte importante del crecimiento de las exportaciones del rubro. Este es el caso de las exportaciones de las bebidas y líquidos alcohólicos, los jugos de frutas y las golosinas.

Por su parte, los sectores productores de servicios continúan profundizando su inserción externa. Luego de la fuerte caída en las exportaciones en el período 2001-2002, los ingresos de divisas en concepto de servicios reales se expandieron a un ritmo de 23% anual en el período 2002-2005, tasa superior al 14% al que creció la demanda mundial.

De acuerdo a los datos estadísticos disponibles al cierre de la edición de este número de la revista, que

corresponden al primer trimestre de 2006, las exportaciones de servicios se posicionaron en los primeros tres meses del año en torno a los U\$S 1.805 millones, incrementándose algo más de 18% con respecto al mismo período de 2005. Este comportamiento se dio en conjunto con una reducción del déficit de balanza comercial de servicios en U\$S 30 millones, ubicándose en torno a los U\$S -376 millones. Esta evolución positiva se explica fundamentalmente por el aumento de las exportaciones en concepto de viajes y turismo, que a la vez se constituyó como uno de los principales rubros de exportación, por encima de los cereales, las grasas y aceites, los productos químicos y el material de transporte terrestre.

El saldo de balanza comercial que registran todos los rubros de exportación se encuentran en una mejor posición que en la década pasada. A su vez, como es usual en las fases expansivas de la economía, el déficit comercial que registran las MOI, en especial los bienes de capital, es negativo y significativo. Sin embargo, al presente, esta situación se sustenta en recursos "genuinos" provenientes del comercio exterior.

Estructura del Comercio Exterior Argentino

Primer semestre de 2006

Tomás Castagnino

1. La Argentina y la evolución del comercio mundial

En un contexto de fuerte crecimiento de la actividad económica local, una demanda externa favorable, precios de exportación en alza y una señal de tipo de cambio real en niveles más altos que el promedio de las últimas décadas, el comercio exterior argentino ha continuado evolucionando positivamente en el año 2005 y en el primer semestre de 2006. Este comportamiento no se ha dado aisladamente del comportamiento global; por el contrario, ha reflejado mucho de éste.

En 2006, la economía mundial crece por cuarto año consecutivo y lo hace por encima de su tendencia histórica. Este aumento del PIB global explica en gran parte el aumento en el comercio mundial al que estamos asistiendo. En efecto, como se observa en el Gráfico 1, la gran mayoría de los países evidencian un crecimiento simultáneo de su PIB y exportaciones. No obstante, dentro de este comportamiento agregado, países en desarrollo, en su mayoría exportadores de combustibles y *commodities* y algunos nuevos miembros de la Unión Europea, han mostrado una relativamente mejor evolución en 2005, combinando un crecimiento del nivel de actividad y exportaciones por encima del promedio mundial. Por el contrario, los países de mayor desarrollo se han mostrado menos dinámicos en ambas dimensiones. Asimismo, notablemente, casi ningún país ha verificado una variación del PIB por encima del promedio mundial sin que además sus exportaciones se hayan mostrado más dinámicas que las del mundo, lo cual habla, probablemente, de la importancia de una mayor inserción externa como motor de crecimiento.

En función de lo expuesto, resulta indudable que el ritmo de expansión de la demanda mundial juega en favor de la inserción internacional de la Argentina. Sin embargo, no es el único factor detrás del crecimiento de las exportaciones. En efecto, en el último año el crecimiento del PIB se ubicó notablemente por encima del promedio del mundo y las ventas al exterior de bienes se expandieron a una tasa de 16%, por encima del 13% a la cual creció la demanda global. En este último caso, si se aísla el efecto de la variación en los precios internacionales, la evolución de las exportaciones argentinas ha sido todavía más destacada. Mientras las cantidades exportadas por la Argentina en 2005 se incrementaron en 15%, las del mundo lo hicieron en 6%. Aun dentro de la región evidencian un mejor desempeño relativo si se considera que las exportaciones de los países latinoamericanos y del Caribe en conjunto han incrementado sus cantidades exportadas en 8%.

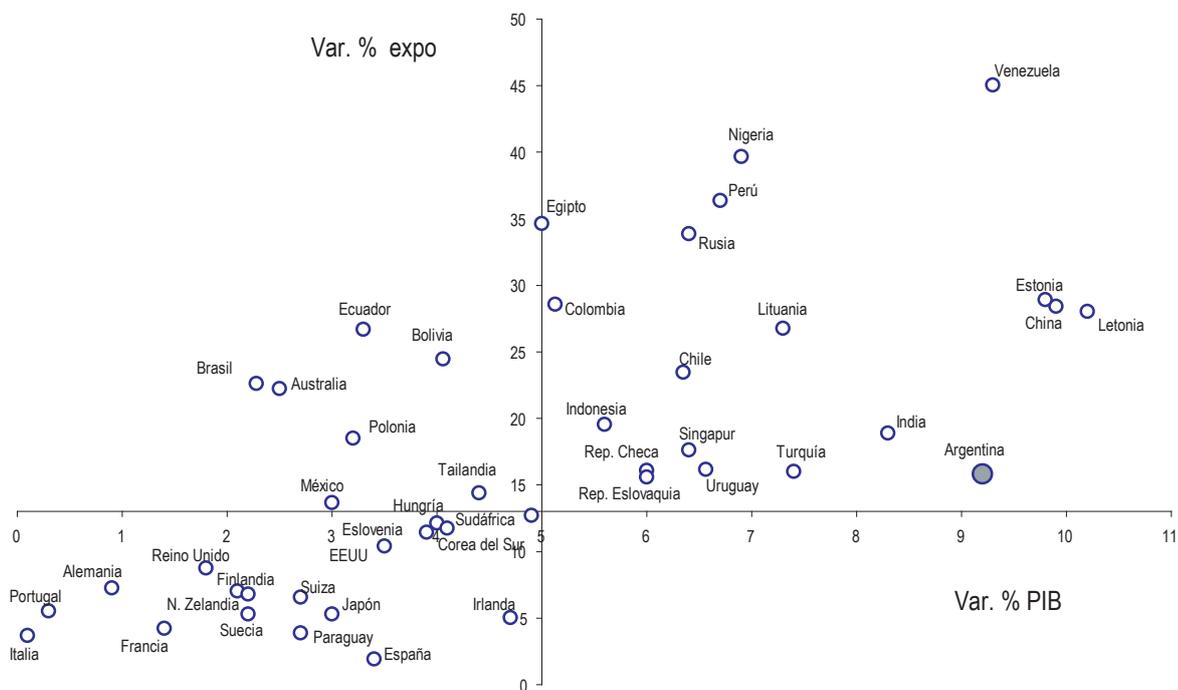
Dado que las exportaciones de la Argentina contienen un componente moderado de combustibles y minerales (representan, respectivamente, el 17% y 3% de las exportaciones totales de bienes), su evolución no se ha visto favorecida en igual medida que las de los países esencialmente exportadores de estos productos¹,

¹ En efecto, en el año 2005 las variaciones de los precios internacionales de las exportaciones mundiales de los porotos de soja (-10,4%), maíz (-12%), trigo (-1,4%) y carne (+4,1%), contrastan con los fuertes incrementos registrados por los precios del petróleo crudo (+41%) y los minerales, oros y metales (+26,2%).

como lo son Egipto, Nigeria, Venezuela, Chile o Perú, por citar algunos ejemplos. En efecto, si bien las exportaciones de estos últimos tres países latinoamericanos se han incrementado notablemente en valor, cuando se repasa en la evolución de las cantidades exportadas, los aumentos se moderan de manera significativa a 5% en el caso de Venezuela, 7% para Chile y 15% si se trata de Perú.

Gráfico 1

Crecimiento de las exportaciones *vis-à-vis* crecimiento del PIB países seleccionados, años 2004 - 2005, en %



Nota: La intersección de los ejes indica el crecimiento del PIB y exportaciones mundiales, esto es, 5% y 13%, respectivamente.
Fuente: CEI en base a OMC, FMI y fuentes nacionales

El incremento de las exportaciones argentinas está vinculado más bien al comportamiento favorable que experimentaron las manufacturas, especialmente las industriales. Estas últimas explicaron en 2005 más del 40% del crecimiento de las exportaciones totales. Este comportamiento contrasta con el exhibido por economías como la chilena y la peruana, que si bien en el período 2002-2005 han prácticamente triplicado sus valores exportados, lo hicieron a base de un sólo producto y de origen primario. En efecto, el incremento de los valores exportados de cobre explicaron el 55% y 23% del incremento total de las ventas externas de Chile y Perú respectivamente, llevando la participación del metal en las exportaciones totales de 37% en 2002 a 47% en 2005, en el caso del primero, y de 15% a 20% en los mismos años, en el caso del segundo.

A su vez, el mencionado aumento del precio de los combustibles y otros productos minerales en 2005 profundizó el déficit comercial de muchos importadores de éstos productos, principalmente los correspondientes a países más desarrollados, al mismo tiempo que incrementó el superávit comercial de los países exportadores de petróleo y minerales, rompiendo con la relación empírica negativa entre crecimiento y exportaciones netas. Por su parte, los nuevos miembros de la Unión Europea, si bien han exhibido un fuerte crecimiento de exportaciones y PIB, han también registrado saldos nulos o fuertes déficit en su balance comercial externo. Este hecho se vincula, por un lado, con el crecimiento del comercio derivado de la integración comercial y, por otro, con el mayor dinamismo de las importaciones desde los nuevos socios.

La Argentina tiene en común con el primer grupo de países, es decir, con los exportadores de minerales y combustibles, compartir altas tasas de crecimiento del nivel de actividad y exportaciones y un saldo de balanza comercial favorable y significativo (que representó en 2005 un 17% del valor que comerció, algo más del 7% que registró China pero algo menos del 39% que mostró Venezuela, países con crecimientos similares de PIB en el último año); sin embargo, se ha beneficiado menos del salto en los precios del petróleo y productos minerales en los últimos dos años, dado que estos productos sólo representan el 17% del total exportado.

Históricamente, el saldo de balanza comercial se ha movido de manera contracíclica. Esto es, cuando sube el nivel de actividad, la oferta doméstica no es suficiente ni en calidad ni en cantidad para satisfacer la demanda local, y debe, en cambio, ser completada con importaciones. Lo anterior es particularmente cierto para los bienes industriales. En efecto, el superávit comercial argentino se habría deteriorado un 57% de 2003 a 2005 si sólo se hubiese considerado la evolución en el intercambio de manufacturas de origen industrial. Las cifras indican, en cambio, que el saldo de balanza comercial retrocedió 28% de 2003 a esta parte. Este menor deterioro se debe en buena medida a la evolución en el intercambio de manufacturas de origen agropecuario y, en segundo orden, a la de los productos primarios, cuyos incrementos, todo lo demás constante, habrían arrojado mejoras en el saldo de balanza comercial de 18% y 8%, respectivamente. La evolución en el intercambio de combustibles, por otra parte, habría incrementado el superávit comercial sólo en 4%.

El crecimiento de las exportaciones argentinas por encima de la tasa a que crece el comercio mundial indica que la participación del país en las exportaciones mundiales se ha incrementado en el último año. No obstante, este aumento de la inserción internacional de las exportaciones argentinas no es trasladable en igual medida a todos los socios comerciales. El Gráfico 2 da cuenta de esta situación. Si bien la Argentina ha aumentado sus exportaciones a la mayoría de sus socios comerciales más importantes (en el Gráfico 2 la mayoría de los puntos se encuentran por encima del eje de abscisas), en algunos casos lo ha hecho a un ritmo menor al del crecimiento de las importaciones de esos países, cediendo participación (aquellos países por debajo de la recta de 45°).

A grandes rasgos, en muchos mercados donde la Argentina cuenta con una cuota importante de participación, el crecimiento de las exportaciones no ha acompañado el aumento de la demanda externa. Algunos ejemplos de socios comerciales con los cuales se ha verificado este comportamiento son Perú, Chile, México, Venezuela y Brasil. Sin embargo, no en todos los casos el comportamiento del agregado se ha trasladado de la misma forma a los diversos sectores de exportación. Al menos en el comercio con Brasil, las exportaciones de productos industriales argentinos han ganado participación en las compras respectivas del socio.²

Lo contrario ocurre con otros destinos menos tradicionales en los cuales se ha ganado mercado, entre los que destacan, por la mayor fuerza con la que se da el fenómeno, algunos países asiáticos y de Europa Oriental. El punto es importante puesto que suma, a la diversificación de destinos que se ha venido verificando en los últimos años, un componente de mayor inserción.

En resumidas cuentas, la Argentina, a pesar de haberse beneficiado relativamente menos de las mejoras en los términos de intercambio en relación a otros países en desarrollo, ha mostrado progresos reales en su inserción en el comercio internacional. El mayor crecimiento de las cantidades *vis-à-vis* el mundo y del conjunto de sus socios regionales y la ganancia de mercado en destinos menos tradicionales, muestran evidencia en ese sentido.

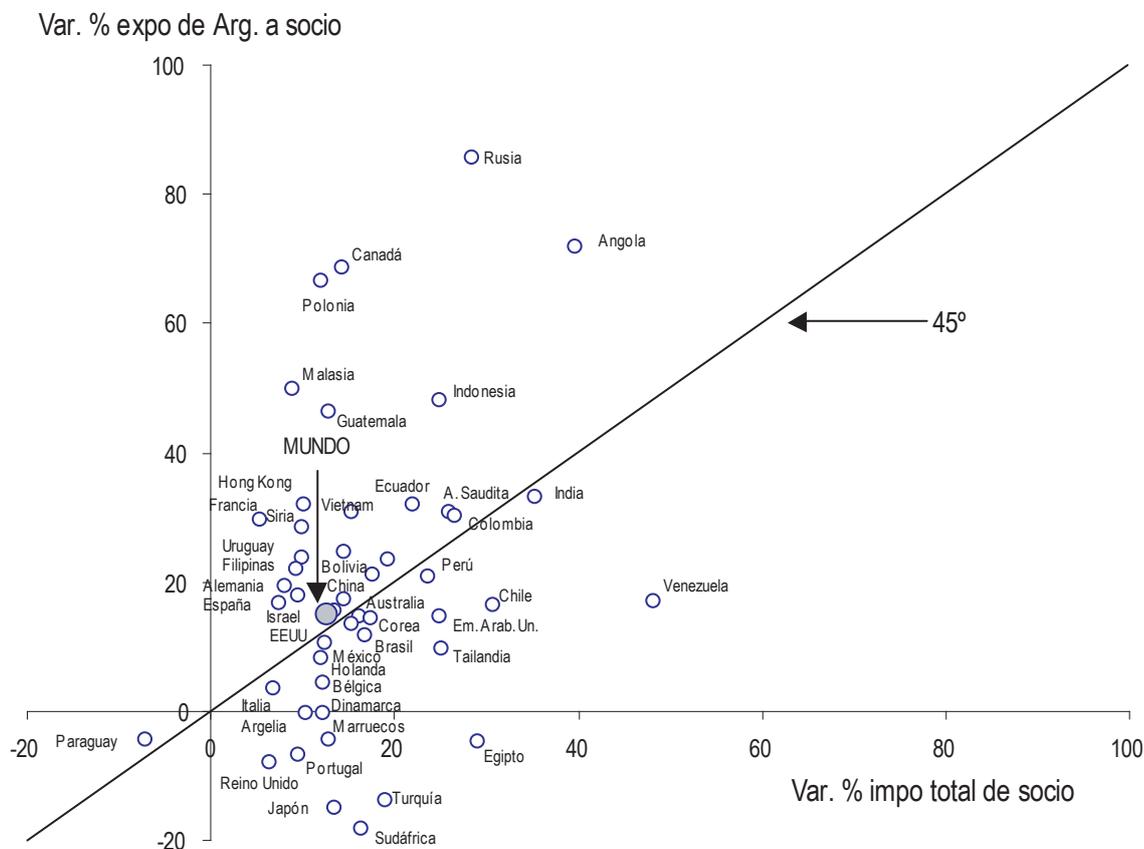
2. Evolución del comercio exterior en el 1º semestre de 2006

2.a. Consideraciones generales

² Ver Molle (2006), en Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración Nro. 5.

Gráfico 2

Crecimiento de las exportaciones argentinas a sus principales socios comerciales vis-à-vis incremento de la demanda externa de esos países principales socios comerciales, años 2004 - 2005, en %



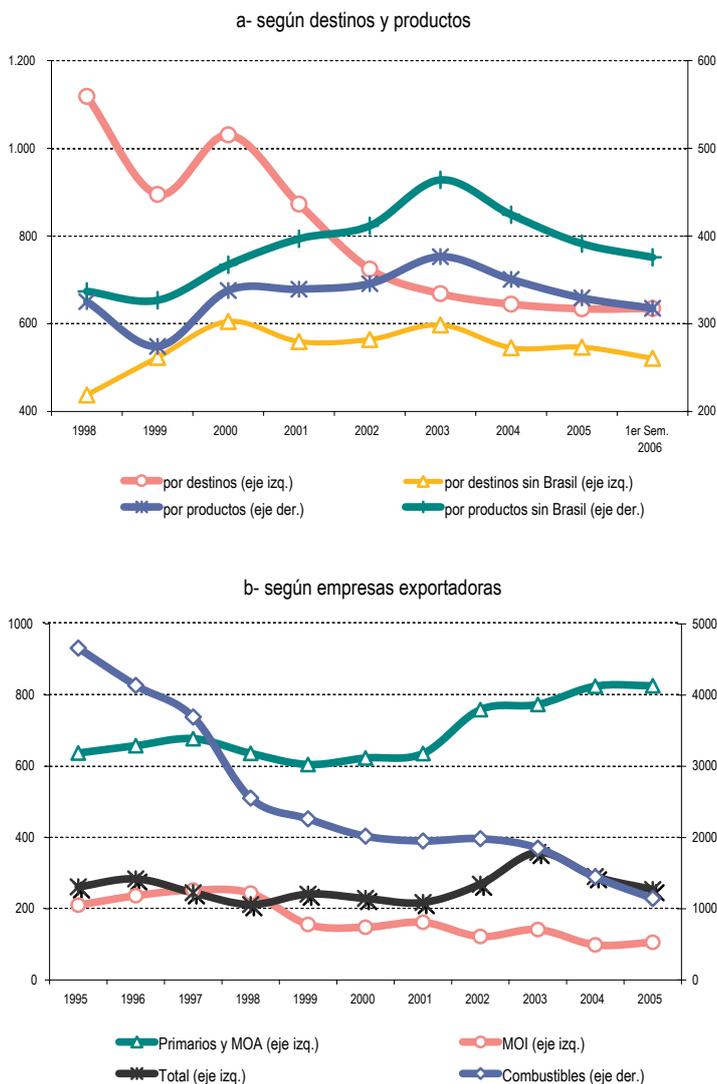
Las exportaciones argentinas continúan mostrando un buen comportamiento. En el primer semestre del año las exportaciones sumaron U\$S 21.494 millones, cifra que fue superior en un 13% a la correspondiente al mismo periodo del año anterior. Por su parte, las importaciones sumaron U\$S 15.606 millones, con un crecimiento de 15% en relación al mismo período de 2005. Como consecuencia de la evolución señalada, la balanza comercial arrojó un superávit acumulado de U\$S 5.888 millones, superando en U\$S 412 millones el saldo positivo de igual período del año 2005.

El incremento de las ventas externas en el período enero-junio de 2006 se extendió a todos los rubros de exportación y su dinamismo respondió tanto a un aumento de los precios (+7%) como de las cantidades vendidas (+5%). El aumento en las cantidades exportadas durante el período se debió a los incrementos en los volúmenes exportados de manufacturas de origen agropecuario (MOA) y de manufacturas de origen industrial (MOI), que más que compensaron las caídas en los productos primarios y combustibles. A su vez, las MOA y las MOI representaron conjuntamente el 63% del valor de las ventas externas totales y explicaron el 36% y 44% del aumento en las exportaciones en valor, respectivamente. Los combustibles, en tanto, explicaron el 18% del crecimiento de las exportaciones y los productos primarios sólo el 2%.

Las exportaciones muestran una mayor diversificación geográfica y de productos (Gráfico 3.a). Este aspecto es importante en tanto describe una menor dependencia del mercado brasileño. Entre el año 1998 y el año 2005 se observa que la participación de Brasil en el total exportado disminuyó 14 puntos porcentuales (de 30% a 16%). Al mismo tiempo, aumentaron su importancia destinos como el resto de la región latinoamericana, China y la India.

Gráfico 3

Diversificación de los valores exportados índice de Hirschman-Herfindahl³



Nota: un menor valor del índice significa un aumento de la diversificación
Fuente: CEI en base a INDEC y Dirección General de Aduanas

La señal de precios derivada del tipo de cambio real alto ha permitido que una cantidad importante de empresas, fundamentalmente PyMEs ligadas a la producción de bienes industriales no tradicionales, emprenda negocios en el exterior. Esto ha dado por resultado una mayor diversificación de exportaciones en cuanto a productos, proceso que hace tres años se viene verificando. El MERCOSUR, al ser el receptor más importante de exportaciones de MOI argentinas y ser un mercado de relativamente más fácil acceso, contribuye a la diversificación de la producción enviada al exterior.

³ El índice de Hirschman-Herfindahl es utilizado para medir el nivel de concentración de las exportaciones en términos de productos, destinos y valores exportados por firma. Se define como:

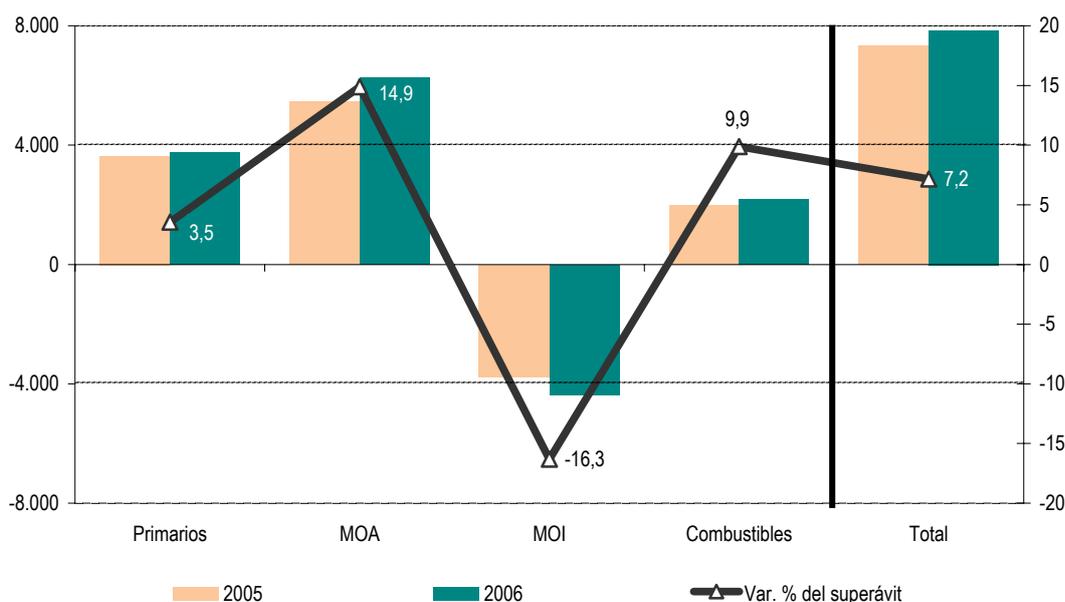
$$HHI = \sum_i \left(\frac{X_i}{XT} \times 100 \right)^2,$$

donde i denota alternativamente el producto, el destino o la firma, según la dimensión que se esté evaluando, X_i el valor exportado bajo un i en particular y XT las exportaciones totales del grupo considerado (esto es, con o sin Brasil, en el caso de destinos y productos, y los grandes rubros y las exportaciones totales, en el caso de valores exportados por firma). Definido de esta forma, el indicador oscila entre 0 y 10.000, siendo el primero el de menor nivel de concentración y el último el de mayor.

El total exportado también se encuentra más igualmente distribuido a lo largo de la base de empresas exportadoras, fenómeno que se viene verificando desde 2004 (Gráfico 3.b). Si se efectúa un corte por sectores de exportación, la concentración de valores exportados a nivel de firma toma características distintas en cuanto a niveles y evolución según el rubro de que se trate. En efecto, el rubro combustibles muestra por lejos la mayor concentración de valor exportado por empresa, seguido por los primarios y las MOA. Bastante menos concentración se observa en el rubro MOI. En cuanto a dinámica, el rubro combustibles y las MOI han mostrado evoluciones tendientes a la igualación de la distribución de los valores exportados por empresa. Por el contrario, la dinámica que exhiben en ese sentido las MOA y primarios muestra un comportamiento opuesto al de aquellos productos.

Por el lado de las importaciones, el crecimiento para el primer semestre del año estuvo impulsado por un aumento de las cantidades (+15%) y, en menor medida, de los precios (+5%). El crecimiento de las compras externas se debió al crecimiento simultáneo de las importaciones de todos los rubros, particularmente de las MOI, que representaron el 72% del total y contribuyeron en 66% al aumento de las importaciones, del cual la mitad correspondió a productos del sector automotriz.

Gráfico 4
Evolución y saldo de la Balanza Comercial
primer semestre de 2006, millones de U\$S y %



Fuente: CEI en base a INDEC

Las compras de productos primarios fueron superiores en U\$S 75 millones respecto al primer semestre de 2005 (+15%), particularmente por las mayores compras de mineral de hierro a Brasil producto del elevado nivel de actividad que muestra la industria metalúrgica y la construcción. Por su parte, si bien por valores pocos significativos, se registraron caídas en las importaciones de MOA y combustibles.

El saldo positivo de la balanza comercial superó en 7% al registrado en igual período de 2005. El mayor saldo negativo que verificaron las MOI fue más que compensado por el aumento del resultado positivo en MOA y, en menor medida, Primarios y Combustibles (Gráfico 4).

2.b. Productos Primarios y Combustibles

Las exportaciones de productos primarios del primer semestre de 2006 crecieron 2% exclusivamente por el aumento que mostraron los precios (+6%), ante la caída en las cantidades vendidas (-5%).

Las exportaciones de semillas oleaginosas cayeron 12%, principalmente por la reducción de las ventas de soja a China, que fue de 11%. Por su parte, las exportaciones de cereales también registraron una merma del orden del 20%, particularmente por la disminución en las ventas de trigo (-26%) y maíz (-18%). Este comportamiento se explica fundamentalmente por la caída en las cantidades enviadas al exterior, aun en un contexto de precios estables, como en el caso de las semillas oleaginosas (los porotos de soja evidenciaron una variación nula en precios), o de fuerte alza, como en el caso de los cereales (+18% y + 22%, para trigo y maíz, respectivamente).

Las ventas externas de Pescados y mariscos se ubicaron en el primer semestre del año un 28% por encima de los valores registrados en igual período del año anterior, posicionándose en torno a los U\$S 359 millones. Este incremento se debe fundamentalmente al aumento significativo de 73% que experimentaron las cantidades vendidas al exterior, dado que los precios verificaron una contracción de importancia de 26%. Las exportaciones del rubro aumentaron principalmente como consecuencia de los mayores embarques de Pescados, que crecieron un 10% en cantidad, y de Mariscos, que lo hicieron en 101%.

Las exportaciones de mineral de cobre evolucionaron positivamente (+217%), principalmente dirigidas a Alemania, República de Corea y la India. Aunque en buena medida los incrementos en los valores exportados se deben a la excelente coyuntura que atraviesan los precios del mineral, las cantidades exportadas también tuvieron un desempeño destacable más que duplicándose con respecto al primer semestre de 2005.

Por su parte, el crecimiento del rubro combustibles y energía (+14%) respondió a la evolución positiva de los precios (+36%), que más que compensó la caída en las cantidades vendidas (-16%).

2.c. Sector manufacturero

El desempeño de las exportaciones de bienes manufacturados ha venido acompañando el elevado nivel de actividad que muestran los sectores industriales. Como lo viene haciendo desde 2003, la industria manufacturera ha evolucionado en el primer semestre del año aumentando sus colocaciones en el mercado externo a la vez que abasteció un mercado interno en alza.

Cuadro 1
Sector manufacturero, crecimiento de exportaciones y nivel de actividad (EMI)
países seleccionados, años 2004 - 2005, en %

	Var. % Exportaciones	Var. % EMI
Automotores	45,7	24,3
Productos del Tabaco	38,1	12,9
Refinación del Petróleo	26,4	8,6
Minerales no metálicos	20,2	18,6
Caucho y Plástico	20,1	7,8
Total	18,8	7,4
Ind. Metálicas Básicas	17,6	3,8
Metalmecánica exc. Automotores	17,4	4,9
Alimentos y bebidas	16,7	5,7
Edición e impresión	13,2	6,7
Productos textiles	10,1	5,8
Papel y Carton	8,8	-0,3
Sust. y prod. Químicos	5,0	6,5

Fuente: CEI en base a INDEC

Del Cuadro 1 se desprende una asociación positiva entre desempeño exportador e incremento del nivel de actividad, lo cual habla, probablemente, de la importancia del comercio exterior en las altas tasas de crecimiento que registra la economía argentina en la actualidad. En lo que sigue, se analiza en detalle la evolución comercial externa de la industria manufacturera argentina en el primer semestre del año.

2.c.i. Manufacturas de Origen Agropecuario

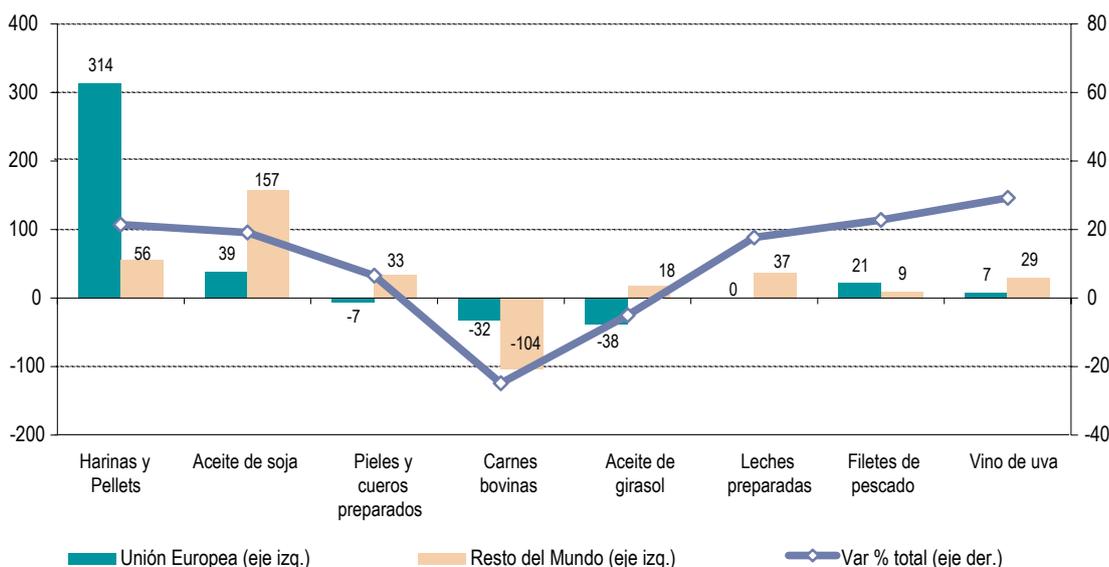
El crecimiento de las exportaciones de Manufacturas de Origen Agropecuario (+15%) estuvo impulsado por el aumento de las cantidades exportadas (+12%) y, en menor medida, por los precios de exportación (+3%). Las exportaciones de MOA fueron motorizadas por las ventas a la Unión Europea, que representó el 34% del total de exportaciones de MOA y explicó el 63% del crecimiento de las exportaciones sectoriales. Cabe señalar el dinamismo de las ventas a la India (+53%) y a la Comunidad Andina (+55%). Por su parte, las ventas a China, que absorbió el 6% de las exportaciones del rubro, disminuyeron en 26%.

Entre los principales productos exportados, las ventas externas de carnes y sus preparados mostraron una reducción de 20%, particularmente conservas (-22%) y carnes bovinas (-25%), producto de la restricción a la exportación de tales productos dispuesta en marzo pasado. La variación positiva en los precios de 28% compensó en parte la fuerte disminución en las cantidades exportadas de -37%.⁴

No obstante la caída en las ventas externas de estos productos, que no se debe a una pérdida de competitividad sino a una medida concreta de política, otros componentes de las exportaciones de MOA han registrado muy buenos desempeños. Las Grasas y Aceites, Harinas para alimentación animal y Productos lácteos continúan mostrando crecimientos significativos (+15%, +23% y +23%, respectivamente), fundamentalmente por las mayores cantidades enviadas al exterior (+21% y +19%, para harinas y aceites, respectivamente). Los principales destinos de los envíos de Aceite de soja fueron la India y China. En tanto, las Harinas para alimentación animal tuvieron como principal destino a la Unión Europea, que concentró algo más de la mitad del total exportado.

Gráfico 5

Cambio absoluto en las exportaciones de MOA
enero - junio de 2005 y 2006, en millones de U\$S y %



Fuente: CEI en base a INDEC

⁴ En el segundo trimestre del año, cuando se sintió con más fuerza la restricción, la relación inversa entre variaciones en precio y cantidad se acentuó con cifras en torno a 47% y -68%, para uno y otro, respectivamente.

Relacionado con la evolución que viene mostrando el complejo sojero de un año a esta parte, estos incrementos en las exportaciones de aceite de soja y sus derivados se da en combinación con una contracción sustancial en la exportación de porotos. Este comportamiento es consistente con el aumento de la capacidad instalada de la industria aceitera. En efecto, en el primer semestre de 2006, la molienda de soja aumentó un 141% con respecto al mismo periodo de 2005. No se observa, a pesar de las exportaciones de estos derivados de soja, un ritmo de expansión que compense la merma en las exportaciones de semillas oleaginosas. La retención de mercadería en planta o de materia prima en silo para el posterior procesamiento explicarían este comportamiento.

Un grupo de productos, ya sea por requerimientos de transporte y conservación o por condicionantes de acceso a los mercados de destino, exhibe mayor contenido de diferenciación de producto en el envasado.⁵ Entre ellos pueden citarse, las bebidas y líquidos alcohólicos, las carnes y sus preparados, los jugos de frutas y las golosinas (Cuadro 2).

Cuadro 2
Contribución al crecimiento de las exportaciones de MOA, según sectores y contenido de diferenciación de producto primer semestre de 2006, en %

	Contenido de diferenciación de producto		Contribución al Crecimiento		
	Por Mayor	Por Menor	Por Mayor	Por Menor	Total
Carnes y sus preparados	53	47	-5	-13	-18
Pescados y mariscos elaborados	85	15	3	0	4
Productos lácteos	70	30	5	2	7
Otros productos de origen animal	100	-	0	-	0
Frutas secas o congeladas	98	2	2	0	2
Té, yerba mate y especias	88	12	0	0	0
Productos de molinería	99	1	0	0	0
Grasas y aceites	97	3	28	-2	26
Azúcar y artículos de molinería	64	36	1	4	4
Preparados de legumbres y hortalizas	55	45	3	5	8
Bebidas y líquidos alcohólicos	23	77	1	3	5
Harinas para alimentación animal	100	-	47	-	47
Extractos, curtientes y tintóreos	100	-	0	-	0
Pielés y cueros	100	-	3	-	3
Lanas elaboradas	100	-	1	-	1
Resto de MOA	89	11	8	2	9
Total	88	12	98	2	100

Nota: con un rectángulo o con un círculo se marcan alternativamente las contribuciones al crecimiento negativas y positivas

Fuente: CEI en base a INDEC

⁵ Esta clasificación complementaria intenta captar si el producto se exporta listo para la venta al por menor. Para ello se distinguieron aquellos productos que se envían al exterior en un envase "pequeño" de aquellos que son exportados "a granel" ó al por mayor, en un envase de mayor contenido. Para más precisiones ver Castagnino (2006) en Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración Nro. 5.

En el primer semestre del año, el conjunto de bienes preparados para la venta al por menor se mostró menos dinámico que el agregado de las exportaciones MOA, incrementándose sólo un 2% con respecto a enero-junio de 2005. Este menor crecimiento relativo se explica fundamentalmente por las menores ventas de carnes y sus preparados por las razones ya expuestas, dado que las exportaciones al por menor que efectuaron los demás sectores que incluyen en sus exportaciones mayor contenido de diferenciación de producto crecieron a ritmos significativos con aportes no despreciables al crecimiento de las exportaciones de MOA. Este es el caso, nuevamente, de las exportaciones de las bebidas y líquidos alcohólicos, los jugos de frutas y las golosinas.

2.c.ii. Manufacturas de Origen Industrial

Las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial alcanzaron un valor de U\$S 6.500 millones, 20% por encima de las registradas en el primer semestre de 2005 a partir del aumento que experimentaron los precios y cantidades (+7% y +12%, respectivamente).

El mercado regional continuó siendo en el primer semestre de 2006 el destino de mayor crecimiento para las exportaciones de MOI. En este sentido, los destinos que se mostraron más dinámicos fueron Chile y la Comunidad Andina (+19% y +28%, respectivamente) que, además, contribuyeron de manera significativa al crecimiento de las exportaciones del rubro (12% y 10%, respectivamente). El mercado brasileño, por su parte, recibió el 30% de las exportaciones de MOI, experimentó un crecimiento de 13% en el periodo analizado y aportó al crecimiento en mayor medida que el resto de los socios comerciales con un 23%.

Analizando las cifras de comercio de acuerdo a una clasificación complementaria que recoge el contenido tecnológico de las exportaciones industriales⁶, se concluye que en el primer semestre del año se destacó el dinamismo de sectores de sofisticación tecnológica intermedia (Cuadro 3). Al igual que en 2005, la evolución de las exportaciones de MOI estuvo fundamentalmente ligada a sectores de MEDIO-ALTO contenido tecnológico, que contribuyeron en 52% al crecimiento de las exportaciones de MOI, y de MEDIO-BAJO contenido tecnológico, que lo hicieron en 27%. En el caso del primer grupo de sectores, se destacó fundamentalmente el incremento en las exportaciones de Vehículos y sus partes y, en mucho menor medida, las de Máquinas y aparatos y los Productos químicos y conexos. En lo que hace al segundo grupo de sectores, las exportaciones de Metales preciosos, fundamentalmente las de oro, tuvieron un desempeño remarcable.

Cuadro 3

Contribución al crecimiento de las exportaciones de MOI, según sectores y contenido tecnológico primer semestre de 2006, en %

	ALTO	MEDIO ALTO	MEDIO BAJO	BAJO	Total
Productos químicos y conexos	4,3	2,9	0,0	0,1	7,3
Materias plásticas artificiales	0,0	-1,0	2,7	0,0	1,7
Caucho y sus manufacturas	0,0	0,2	2,8	0,0	2,9
Manufacturas de cuero	0,0	0,0	0,0	0,6	0,6
Papel y cartón	0,0	0,0	0,0	2,6	2,6
Textiles y confecciones	0,0	-0,3	0,0	0,7	0,4
Calzados y sus partes	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2
Manufacturas de piedras y yeso	0,0	0,0	1,0	0,1	1,1
Manufacturas de piedras y metales preciosos	0,0	0,0	14,9	0,0	14,9
Metales comunes y sus manufacturas	0,0	0,1	2,3	0,0	2,4
Máquinas y aparatos	1,6	4,4	-1,6	0,2	4,7
Material de transporte	0,0	45,7	0,0	0,0	45,7
Vehículos de navegación area, marítima y fluvial	9,1	0,0	3,4	0,0	12,5
Otras MOI	0,9	0,1	1,4	0,5	2,9
Total	16,0	52,0	26,9	5,0	100,0

Fuente: CEI en base a INDEC y OECD

⁶ Para una descripción más detallada del contenido tecnológico de las exportaciones industriales argentinas ver Castagnino (2006), en Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración Nro. 5.

Vinculado al fuerte crecimiento que viene experimentando la industria automotriz (en el primer semestre del año la industria produjo un 24% más de automóviles, utilitarios y vehículos de carga y pasajeros que en el mismo período del año anterior), las ventas de Material de transporte se incrementaron en 38%, constituyéndose en el sector que más aportó al crecimiento de las MOI y, como se vio, de los productos industriales de sofisticación tecnológica MEDIO-ALTA. Este incremento se explica fundamentalmente por el aumento de las cantidades enviadas al exterior, que variaron positivamente un 48%, en un contexto de precios estables con una leve tendencia al alza. Dentro del rubro, se destacaron las ventas de automóviles y otros vehículos de transporte que crecieron un 50%, donde Brasil representó el 49% del aumento total. Por el contrario, como puede observarse en el Gráfico 6, la mayor parte del crecimiento de las exportaciones de autopartes respondió al incremento de las ventas a mercados distintos de Brasil. Dentro de ellos se destacó Venezuela que explicó el 40% del cambio total.

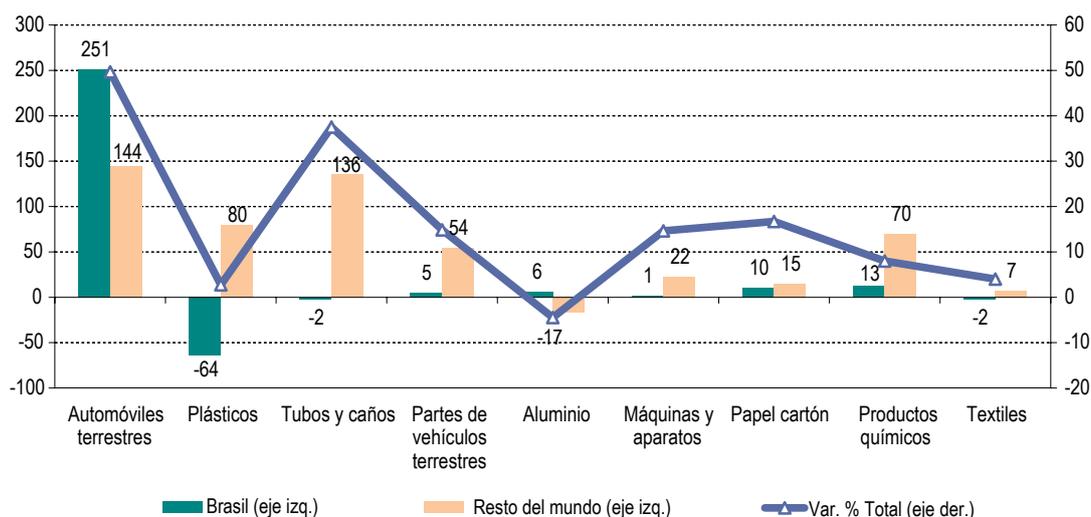
Por su parte, el débil crecimiento de las ventas externas de plásticos (+3%) se explica fundamentalmente por el crecimiento de las exportaciones a Chile y Uruguay (+27% y +44%, respectivamente), dado que las destinadas a Brasil retrocedieron en U\$S 64 millones. En esta evolución las mayores exportaciones del segmento de MEDIO-BAJO contenido tecnológico apenas compensaron la caída en las ventas del segmento de MEDIO-ALTA sofisticación.

La evolución de las exportaciones de productos de la industria siderúrgica (+1%), que nuclea fundamentalmente productos de MEDIO-BAJO contenido tecnológico, no se ha dado sin matices. Por un lado, la creciente demanda de tubos y caños de acero, que explican cerca del 60% de las exportaciones del sector, y la excelente coyuntura por la que atraviesan sus precios con motivo de un negocio del petróleo en alza, dieron por resultado que las ventas externas de estos productos se incrementaron en 38%. Se destacaron las exportaciones a países africanos y de Medio Oriente, especialmente Arabia Saudita.

Por otro lado, algunos productos del sector no verificaron la misma evolución positiva. Este es el caso de las Barras y las Chapas y planchas de acero, que vieron disminuidas sus exportaciones en 28% y 58%, respectivamente.

Gráfico 6

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



Fuente: CEI en base a INDEC

El dato novedoso, sin embargo, lo marcó la evolución de las exportaciones de bienes de ALTO contenido tecnológico. En efecto, estas aportaron al crecimiento de las ventas externas de MOI el 16%, una cifra mucho mayor que el 3% registrado en el año 2005. Este desempeño se explica por las mayores exportaciones de

Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial y en menor medida algunos Productos químicos y conexos.

Los Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial crecieron notablemente multiplicando por seis sus exportaciones con respecto al primer semestre de 2005. Este incremento aportó el 13% al crecimiento de las exportaciones MOI totales, mayormente debido a las contribuciones del segmento de mayor contenido tecnológico, que aportó al crecimiento de las exportaciones totales de productos industriales el 9%. Este desempeño positivo se explica íntegramente por las mayores ventas a mercados extra-MERCOSUR.

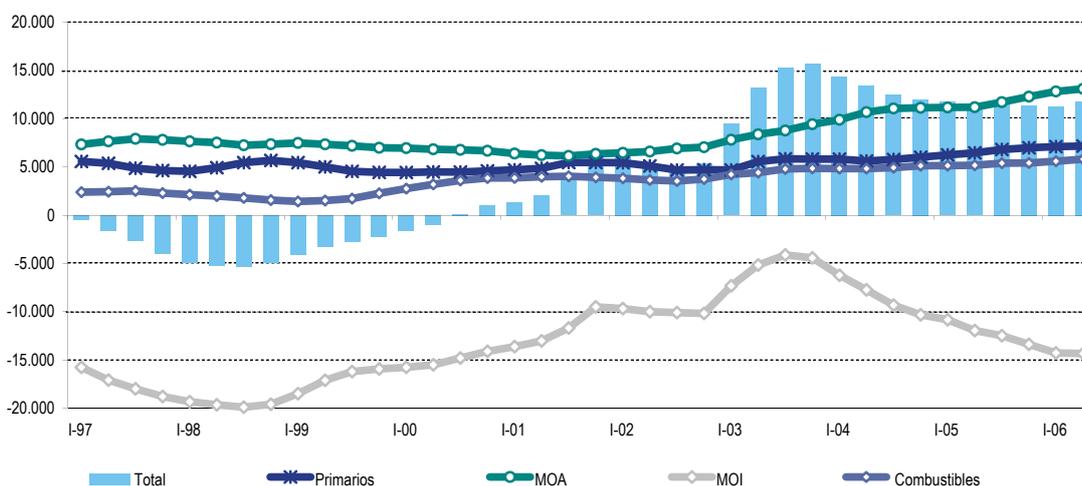
Las exportaciones de productos químicos y conexos también evolucionaron de manera positiva en el primer semestre de 2006 (+8%), guiadas por el crecimiento conjunto de las ventas correspondientes a los segmentos de MEDIO-ALTO y ALTO contenido tecnológico, aunque estas últimas lo hicieron en mayor medida. Estos incrementos se deben fundamentalmente al aumento de los precios de exportación (+7%), dado que las cantidades vendidas al exterior aumentaron de manera tenue (+1%). El rubro tuvo como destinos principales a Brasil, Estados Unidos y Chile.

2.d. Evolución 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. Desde un punto de vista dinámico, la evolución de los saldos de balanza comercial sectoriales ha tendido a acentuarse en el primer semestre de 2006. Esto es, a la vez que el intercambio de MOA viene mejorando su posición relativa, el comercio de MOI, aun en presencia de una fuerte expansión de las exportaciones, presenta un saldo negativo creciente, si bien inferior al experimentado en 1997-1998 (Gráfico 7).

Gráfico 7

Evolución sectorial del saldo de balanza comercial de bienes
millones de U\$S, acumulado últimos 12 meses



Fuente: CEI en base a INDEC

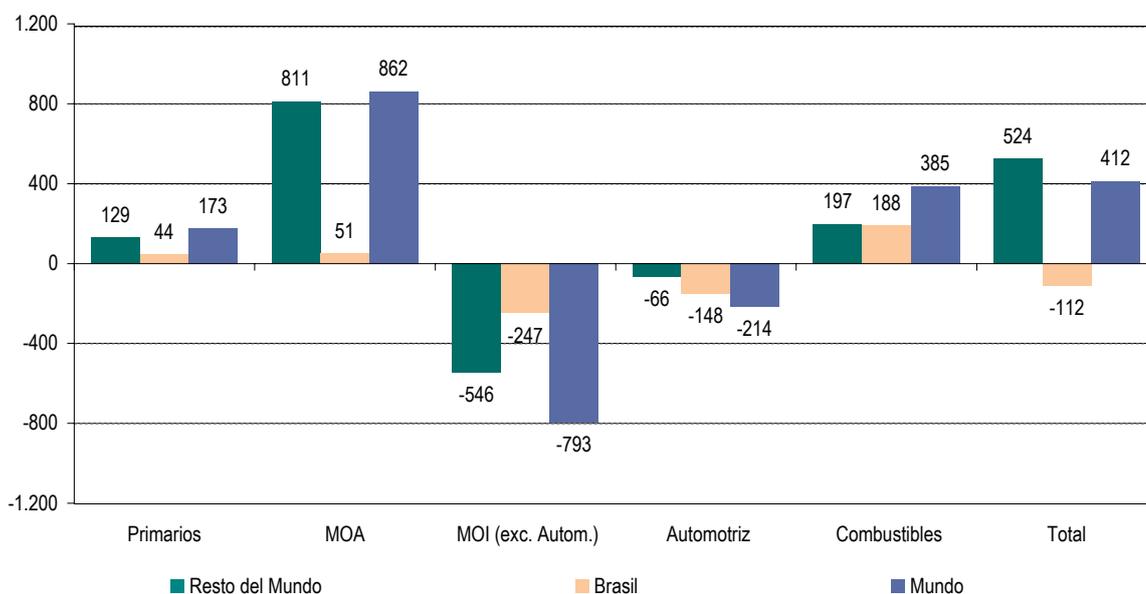
La balanza comercial global de bienes continuó registrando un saldo positivo significativo en el primer semestre de 2006 de U\$S 5.888 millones, incrementando así su posición en U\$S 412 millones con respecto al mismo período de 2005. No todos los sectores han contribuido de la misma manera a esta evolución. En contraposición a los demás rubros, la evolución del intercambio de MOI tuvo un efecto negativo sobre el resultado comercial externo. Es así que (si se aísla el efecto de los demás intercambios sectoriales), el superávit comercial sería un 17% menor si sólo se tuviera en cuenta el mayor déficit de productos industriales.

Este efecto fue revertido principalmente por los incrementos en el superávit de MOA y, en menor medida, de combustibles y primarios, que habrían aumentado el resultado comercial externo, “todo lo demás constante”, en 15%, 7% y 3%, respectivamente.

Asimismo, si en el primer semestre de 2006 se hubieran registrado los mismos precios de exportación y de importación que en el mismo período del año anterior, el superávit comercial habría sido de U\$S 4.479 millones, es decir, U\$S 1.427 millones menos que el realmente verificado. Este resultado es consecuencia de la ganancia de términos de intercambio que la economía argentina experimentó en el período examinado. En efecto, dichos términos registraron un incremento de cerca de 7% con respecto al primer semestre de 2005.

Si se considera el intercambio comercial con Brasil *vis-à-vis* aquel con el resto del mundo, la evolución mostró comportamientos dispares. La balanza comercial con Brasil empeoró en U\$S 112 millones; el intercambio con el resto del mundo, en cambio, verificó una mejora de U\$S 524 millones (Gráfico 8).

Gráfico 8
Cambio en el saldo de balanza comercial de bienes
millones de U\$S



Fuente: CEI en base a INDEC

El saldo comercial positivo está explicado principalmente por los productos primarios y las manufacturas agropecuarias, particularmente las que componen el complejo sojero (harina y pellets, aceite y porotos de soja que sumaron U\$S 4.338 millones, un 73% del superávit global), seguidos por los superávits que registró el intercambio de petróleo crudo, mineral de cobre, trigo y maíz. Con un saldo positivo de U\$S 423 millones, los tubos y caños de acero registraron el mayor superávit dentro de las MOI. Ese superávit se ha amplificado de manera significativa con respecto al mismo período de 2005 cuando se ubicó en U\$S 162 millones.

El saldo comercial negativo registrado con Brasil, fue más que compensado por el resultado positivo que exhibió el intercambio bilateral con otros socios comerciales, particularmente, Chile, la UE y la Comunidad Andina. La UE fue el destino con mayor contribución al incremento del superávit comercial por el importante aumento del saldo de MOA.

Los déficits comerciales de MOI aumentaron, además de Brasil, con todos los socios comerciales a excepción de los demás países latinoamericanos (salvo México), Medio Oriente, África, el Resto del Mundo y los Estados

Unidos. En todos los casos mencionados salvo este último país y México, la evolución viene a reforzar el perfil de intercambio bilateral que la Argentina tiene con sus principales socios comerciales. En este sentido, la balanza comercial de MOI se hizo más positiva en U\$S 80 millones con Chile, en U\$S 122 millones con la CAN, en U\$S 118 millones con Medio Oriente, en U\$S 31 millones con África y en U\$S 2 millones con los Estados Unidos (Cuadro A.1 del Anexo). Entre las balanzas comerciales bilaterales de MOI que mostraron un comportamiento opuesto al recién descrito se destacaron aquellas con China, que se deterioró en U\$S 475 millones, y la Unión Europea, que lo hizo en U\$S 200 millones.

Los productos que más contribuyeron al mayor saldo negativo MOI fueron las Máquinas y aparatos y material eléctrico, los productos químicos y conexos, y los vehículos automotores y sus partes y, aún mostrando un superávit, los metales comunes y sus manufacturas (Cuadro A.6 del anexo).

Con respecto a los Vehículos automotores y sus partes, tomando distancia de lo acontecido en el año 2005 cuando la evolución del intercambio mostró signos distintos, la balanza comercial sectorial en el primer semestre de 2006 tendió a deteriorarse tanto con Brasil como con el resto del mundo. Si bien en el intercambio comercial del sector el país vecino explica la mayor parte del cambio negativo, el deterioro en el saldo de balanza comercial sectorial con el resto del mundo de U\$S 66 millones no es despreciable, habida cuenta que la evolución en el año 2005 fue la contraria (ese año el superávit aumentó U\$S 100 millones).

Si se toma en consideración la clasificación alternativa de usos económicos, el intercambio comercial muestra comportamientos disímiles en términos históricos para las distintas categorías. 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 capital⁷ 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 la actividad económica interna crece en forma significativa, la oferta local no es suficiente ni en cantidad ni en calidad para satisfacer la demanda de inversión en bienes y equipos. Esta demanda es atendida, entonces, por las mayores importaciones. Sin embargo, al presente, la situación apuntada tiene como respaldo ahorro proveniente del comercio exterior, a diferencia de lo que acontecía en la década anterior, cuando la demanda neta de bienes de inversión tenía como contraparte la emisión de deuda.

3. Consideraciones finales

En el año 2005 y en lo que va del 2006, las exportaciones argentinas verificaron un fuerte crecimiento en todos los rubros. Este crecimiento se enmarca en el contexto de un comercio internacional a nivel global en expansión, que tiene como protagonistas a muchos países en desarrollo exportadores de productos minerales y combustibles. Aun dentro de este panorama, la mayor inserción internacional de la Argentina presenta características particulares que deben considerarse a fin de evaluar correctamente la *performance* comercial externa del país. La Argentina, por su estructura de exportaciones, se ha beneficiado en mucho menor medida de la mejoría en los términos de intercambio de lo que lo ha hecho el mundo en desarrollo. Distintivamente, su mayor inserción en la economía mundial se debe en buena medida a las mayores exportaciones medidas en términos reales, que superaron en tal sentido a la evolución mundial y latinoamericana. A su vez, este desempeño estuvo explicado fundamentalmente por los incrementos en las exportaciones de productos manufacturados, aspecto no verificado en la mayoría de los países en desarrollo de mayor crecimiento.

Esa inserción se verifica con un balance comercial positivo y significativo en términos del total comerciado, cuestión que se ha prolongado al primer semestre del año, inclusive con un leve incremento. Esto se dio incluso en un contexto de un aumento tenue en los términos de intercambio si se lo compara con las fuertes mejorías que han beneficiado a otros países en desarrollo.

Otro rasgo de interés está dado por la evolución sectorial del intercambio. En todos los casos, a excepción de las MOI, el superávit aumenta. El comportamiento en los productos industriales responde a razones estructurales. Esto es, cuando crece el nivel de actividad económica interna, la demanda de inversión es satisfecha por mayores importaciones. La oferta no es suficiente ni en calidad ni en cantidad como para acompañar el crecimiento, y el déficit sectorial crece.

Aun así, merecen destacarse al menos tres aspectos positivos que acompañan al comportamiento de las exportaciones de MOI. El primero está dado por el mencionado incremento en valor absoluto y su contribución al crecimiento de las exportaciones totales, la más importante. El segundo está dado por la diversificación exportadora, que se ha venido acentuando en los últimos años y se da en tres dimensiones: productos, destinos y valor exportado por firma. Este rasgo es el reflejo del mayor número de empresas, en su mayoría PyMEs volcadas a actividades no tradicionales, que emprenden negocios de exportación. El tercero es que el déficit comercial en materia industrial no compromete el superávit global y, por lo tanto, a la generación de ahorro de la economía.

Por lo mencionado en el párrafo anterior el panorama es alentador, aunque subsisten desafíos de importancia. En primer lugar, en la oferta exportable argentina de MOI se observa un componente dominante de productos altamente estandarizados y de comercio administrado que explican una porción importante del crecimiento total, tanto de las exportaciones sectoriales como de las agregadas. En segundo lugar, la diversificación de las exportaciones aún registra una fuerte dependencia del mercado regional, especialmente de MERCOSUR.

Por lo anterior, sin desconocer el estímulo positivo sobre las exportaciones que tiene mantener un tipo de cambio competitivo, debe reconocerse que la sostenibilidad del proceso de inserción externa creciente que la Argentina ha iniciado requiere esfuerzos adicionales. La permanencia de las empresas recién iniciadas en el mercado internacional exige avances en la competitividad que supongan actitudes positivas hacia la inversión y reformas organizacionales, como determinantes desde el interior de la firma, y mejoras en las condiciones de acceso a mercados estratégicos, estímulos al desarrollo exportador y la recreación de incentivos a la innovación que se materialicen en oferta exportable de mayor contenido tecnológico, por parte de la política económica. A su vez, las mejoras en la competitividad constituyen una condición determinante para contrarrestar la eventual erosión de preferencias en el mercado regional, escenario que puede tener lugar como resultado de la proliferación de tratados de libre comercio a los que estamos asistiendo.

Si bien las tasas de crecimiento que muestran las exportaciones de MOI son significativas, no se debe desconocer el impacto positivo que ejerció el cambio de precios relativos sobre las ventajas comparativas naturales. Al respecto, al margen de los vaivenes en los precios, las cantidades de MOA exportadas vienen creciendo sostenidamente. Algunos productos lo hacen con una cuota de diferenciación de producto significativa, condición necesaria para ganar competitividad en mercados más sofisticados que son a la vez los más restrictivos. Esta evolución reviste también importancia puesto que se trata de un sector más integrado a nivel nacional que las MOI, lo cual significa que impacta más de lleno sobre el nivel de actividad (moviliza más la producción nacional de bienes y servicios, dado que una unidad de producción adicional de las mismas necesita de menos importaciones).

Por último, en la estructura comercial actual de la Argentina es evidente que son los productos agropecuarios los que generan los recursos (“genuinos”) que permiten la inversión productiva en las ramas industriales, que además deben gradualmente estar más capacitadas para competir internacionalmente. El desarrollo económico deberá ser, entonces, un proceso “simbiótico” en donde los distintos sectores de la economía aporten lo suyo, sin incompatibilidades.

Bibliografía

Castagnino, T. (2006). Contenido tecnológico y diferenciación de producto en las exportaciones argentinas. *Revista del CEI, Comercio exterior e integración*, 5: 101-122.

CEPAL (2005). *Preliminary overview of the economies of Latin American and the Caribbean*. Santiago de Chile: United Nations. Diciembre.

INDEC (2006). Intercambio Comercial Argentino. *Información de prensa*. Junio.

INDEC (2006). Indices de precios y cantidades del comercio exterior. *Información de prensa*. Agosto.

INDEC (2006). Estimador mensual industrial. *Información de prensa*. Julio.

Molle, G. (2006). Participación de la Argentina en las importaciones de Brasil en el año 2005. *Revista del CEI, Comercio exterior e integración*, 5: 123-139

UNCTAD (2006). *Trade development report 2006*. Ginebra: Naciones Unidas. Agosto.

Cuadro A 1
Evolución del saldo de balanza comercial, según grandes rubros y regiones económicas
primer semestre de 2005 - 2006, millones de U\$S

Regiones y países seleccionados	PRODUCTOS PRIMARIOS		MOA		MOI		COMBUSTIBLES		TOTAL						
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006					
ASEAN	234	285	51	434	378	-56	-240	-337	-97	2	18	16	429	343	-86
CAN	117	183	66	207	328	121	424	546	122	-77	-93	-16	671	963	292
Chile	69	138	69	214	280	66	386	465	80	1.096	969	-127	1.764	1.853	88
M.Oriente	264	119	-145	204	163	-41	40	158	118	0	0	0	508	440	-68
MERCOSUR	174	253	79	230	297	67	-2.360	-2.614	-253	323	557	234	-1.633	-1.506	127
UE	919	1.112	192	1.818	2.228	410	-1.732	-1.932	-200	-60	26	85	945	1.433	488
EEUU	78	118	41	339	376	37	-1.226	-1.224	2	774	791	17	-36	60	96
México	8	14	5	97	98	1	58	-79	-136	13	94	82	176	127	-49
China	1.066	965	-102	463	302	-161	-759	-1.234	-475	109	210	100	880	242	-637
India	0	123	123	300	453	153	-103	-119	-16	-9	0	9	189	458	268
Japon	20	101	81	45	59	14	-287	-376	-89	0	35	35	-222	-181	41
Corea,Rep.	32	149	117	100	128	28	-170	-210	-39	0	0	0	-38	67	105
África	538	237	-301	583	705	122	97	128	31	-20	-12	8	1.199	1.059	-140
Resto Mundo	363	259	-104	575	618	43	-441	-438	2	148	90	-57	645	530	-116
Mundo	3.883	4.056	173	5.609	6.414	805	-6.314	-7.265	-951	2.299	2.684	385	5.476	5.888	412

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro A 3

Exportaciones, importaciones y saldo de balanza comercial

según socios comerciales
millones de U\$, año 2005

	MERCOSUR		CHILE		CAN		MEXICO		EELIU		UE		ASEAN		CHINA		RESTO		MUNDO											
	Expo	Impo	Expo	Impo	Expo	Impo	Expo	Impo	Expo	Impo	Expo	Impo	Expo	Impo	Expo	Impo	Expo	Impo	Expo	Impo										
	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.	Bza.										
Primarios	660	407	253	153	138	218	35	183	15	14	139	20	118	1,120	21	1,099	325	40	285	969	4	965	1,037	36	1,001	4,636	580	4,056		
Animales vivos	0	1	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	8	3	
Pescados y mariscos sin elaborar	9	2	6	1	5	5	1	4	0	0	15	0	15	249	0	249	2	0	2	24	0	24	0	51	0	51	355	9	346	
Miel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	21	0	21	52	0	52	0	0	0	0	0	0	5	0	5	79	0	79		
Horizontaliz y legumbres sin elaborar	64	0	64	1	1	3	0	2	1	0	4	0	4	42	0	42	0	0	0	0	0	0	0	7	1	7	121	4	118	
Frutas frescas	60	6	54	0	2	-2	1	0	1	0	25	0	25	219	0	219	3	1	2	1	2	1	0	124	0	123	440	32	408	
Cereales	461	2	459	115	0	115	193	4	0	4	35	5	35	36	0	36	162	0	162	0	0	0	0	306	0	306	1,312	2	1,310	
Semillas y frutos oleaginosos	6	74	-67	22	3	19	12	2	0	1	9	7	3	44	0	40	103	1	102	915	0	914	103	7	96	1,216	97	1,118		
Tabaco sin elaborar	17	1	15	0	0	0	0	0	0	0	21	0	21	30	1	28	1	0	1	0	0	0	9	8	2	80	10	70		
Lanas sueltas	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12	0	12	0	0	0	2	0	2	2	0	0	18	2	15		
Fibras de algodón	0	26	-26	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	27	-27	
Mineral de cobre y sus concentrados	31	0	31	0	0	0	0	0	0	0	417	0	417	0	0	417	54	0	54	27	0	27	427	0	427	956	0	956		
Resto de productos primarios	10	295	-285	13	3	10	4	10	-6	0	5	11	-6	14	15	-1	1	39	-38	0	3	-2	2	18	-16	50	393	-344		
MOA	463	185	278	309	28	280	345	17	328	102	4	98	402	27	2,021	398	20	378	310	8	302	2,416	82	2,334	6,857	443	6,414			
Carnes	11	24	-13	36	4	31	16	0	16	0	34	0	34	263	1	262	2	0	2	6	0	6	235	2	233	602	31	571		
Pescados y mariscos elaborados	45	6	38	1	7	-6	2	5	-3	1	19	0	19	76	0	76	0	9	-9	1	0	1	64	0	63	208	28	181		
Productos lácteos	45	4	41	32	0	32	52	0	52	26	24	0	24	0	1	-1	2	0	2	1	0	1	156	1	156	338	6	332		
Otros productos de origen animal	2	5	-3	0	0	0	0	0	0	0	2	-2	5	3	2	2	0	0	0	0	0	0	9	1	9	17	12	5		
Frutas secas o congeladas	8	0	8	2	1	2	0	0	0	1	11	0	11	9	0	9	0	0	0	0	0	0	14	0	14	46	1	44		
Café, té, yerba mate y especias	2	2	0	4	0	4	0	0	0	0	18	0	18	7	1	6	0	1	-1	0	0	0	9	1	8	41	5	35		
Productos de molinería	35	1	35	4	0	3	5	0	5	0	0	0	0	0	2	2	0	0	0	0	0	0	3	0	3	47	3	44		
Grasas y aceites	28	4	24	83	0	83	119	1	117	4	0	4	20	1	19	219	4	215	48	6	42	189	0	189	1,082	0	1,082	1,792	17	1,775
Azúcar y artículos de confitería	14	8	7	20	0	20	3	1	2	1	25	0	25	2	2	0	0	0	0	0	0	0	1	23	0	23	89	12	77	
Preparados de legumbres, horizontaliz y frutas	61	3	58	10	3	7	6	4	1	4	73	0	73	69	2	67	0	3	3	0	2	2	54	1	53	278	20	258		
Bebidas: líquidos alcohólicos y vinagre	24	2	23	12	1	10	7	0	7	5	1	4	1	41	55	7	47	1	0	1	0	1	43	1	42	190	14	176		
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	18	5	13	56	1	55	91	0	91	2	0	1	6	-6	1,251	3	1,248	313	0	131	23	1	22	488	1	487	2,242	16	2,226	
Extracciones curtientes y tintóreos	1	0	1	0	0	0	1	2	0	4	0	2	0	2	8	1	7	0	0	0	2	0	4	0	0	3	22	4	18	
Piel y cueros	33	17	16	2	3	0	0	0	0	27	0	27	67	1	66	86	2	84	27	0	27	78	0	77	116	2	115	437	25	412
Lanas elaboradas	1	0	1	6	0	6	8	0	8	0	1	0	1	27	0	26	0	0	0	0	0	8	0	15	0	15	73	0	72	
Resto de MOA	155	105	50	39	8	31	34	3	31	20	1	19	66	14	44	-26	3	0	3	2	2	0	100	72	28	437	249	188		
MOI	2,453	5,067	-2,614	702	237	465	596	50	546	386	465	-79	605	1,829	-1,224	458	2,405	-1,947	46	383	-337	57	1,290	-1,234	1,202	2,044	-842	6,504	13,770	-7,265
Productos químicos y conexos	455	591	-136	149	29	120	126	11	115	36	60	-25	159	580	-421	89	555	-466	12	19	-7	13	162	-149	103	433	-330	1,142	2,442	-1,299
Materiales plásticos y artificiales	328	336	-8	95	13	83	58	5	53	10	5	4	16	142	-126	6	125	-119	0	7	-6	16	30	-15	53	92	-39	582	756	-173
Caucho y sus manufacturas	82	131	-49	5	7	3	8	2	6	1	1	0	18	25	-7	17	46	-29	0	17	-17	0	15	-15	13	44	-32	145	291	-146
Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	2	1	0	2	0	1	0	0	0	4	0	4	37	9	1	8	0	1	0	0	-23	3	2	1	57	28	2	57	28	2
Papel, cartón, imprenta y publicaciones	89	182	-94	79	53	26	24	6	19	7	3	5	11	41	-30	20	114	-94	0	3	-3	1	5	-4	31	15	17	263	422	-159
Textiles y confecciones	84	250	-166	24	8	16	11	3	8	3	1	2	6	16	-10	8	35	-27	0	47	-47	0	30	-30	6	97	-91	142	487	-345
Cerámica y sus componentes	3	60	-57	6	0	6	1	0	1	2	0	2	0	2	2	2	2	1	0	17	-17	0	31	-31	1	1	0	15	109	-94
Manufacturas de piedra, yeso, etc. prod. cerámicos, vidrio	17	58	-41	15	5	10	4	1	3	1	3	-2	25	13	3	13	7	26	-20	0	1	0	0	9	15	-5	78	141	-63	
Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas	0	2	-2	0	0	-9	0	2	-1	0	0	0	5	14	-9	0	0	0	0	0	0	1	3	-3	221	1	220	228	32	196
Máquinas y aparatos, material eléctrico	180	445	-265	125	85	40	98	13	85	46	20	27	152	68	84	73	174	-100	20	16	4	21	76	-56	415	134	281	1,131	1,031	100
Máquinas y aparatos, material eléctrico	268	1,205	-936	58	12	46	89	4	85	33	270	-237	60	601	-541	77	861	-784	3	204	-201	3	686	-683	75	798	-722	667	4,650	-3,983
Material de transporte terrestre	833	1,712	-879	115	8	106	143	1	142	238	95	143	63	77	-15	105	244	-139	10	30	-20	2	85	-83	174	296	-122	1,682	2,549	-866
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	71	0	71	2	0	2	5	0	5	0	0	0	6	130	-124	20	69	-49	0	0	0	0	0	0	65	3	62	170	202	-32
Otros MOI	40	92	-53	26	7	20	28	3	25	6	6	4	49	134	-85	17	138	-121	1	21	-20	1	113	-112	33	114	-82	200	629	-429
Combustibles	714	156	557	988	18	969	71	164	-93	94	0	94	874	84	791	49	23	-26	18	0	18	211	1	210	479	366	113	3,498	813	2,684
Petróleo crudo	0	0	0	403	0	403	0	25	-25	0	0	0	433	0	0	0	0	0	0	0	0	198	0	0	198	0	0	1,034	25	1,059
Carburantes	430	3	427	84	17	67	46	0	46	94	0	94	399	33	356	40	2	38	15	0	15	0	0	0	416	309	107	1,514	364	1,150

Cuadro A 4

Exportaciones e índice de comercio intra-industrial con Brasil primer semestre de 2005 - 2006, miles de U\$S e índice de comercio intra-industrial

Grandes Rubros	Brasil			
	Exportaciones 2005	Exportaciones 2006	ICII 2005	ICII 2006
Primarios	496.670	620.894	0,67	1,17
Animales Vivos	43	33	1,91	1,91
Pescados y mariscos sin elaborar	3.391	4.716	0,58	0,58
Hortalizas y legumbres sin elaborar	65.341	63.000	0,00	0,00
Frutas frescas	37.687	59.731	0,32	0,27
Cereales	362.952	449.805	0,00	0,00
Semillas y frutos oleaginosos	2.541	1.044	0,55	1,78
Tabaco sin elaborar	1.509	3.061	0,29	0,36
Fibras de algodón	1.473	0	1,79	2,00
Mineral de cobre y sus concentrados	14.892	31.436	0,00	0,00
Resto de productos primarios	6.842	8.067	1,94	1,98
MOA	304.266	361.815	0,64	0,96
Carnes	15.159	10.313	1,23	1,31
Pescados y mariscos elaborados	31.917	44.035	0,17	0,23
Productos lácteos	31.787	39.189	0,15	0,13
Otros productos de origen animal	1.291	737	1,28	1,52
Frutas secas o congeladas	6.276	7.624	0,06	0,06
Café, té, yerba mate y especias	551	799	1,61	1,42
Productos de molinería	30.963	32.277	0,02	0,02
Grasas y aceites	12.832	21.471	0,29	0,17
Azúcar y artículos de confitería	1.344	1.800	1,73	1,59
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	47.794	54.499	0,16	0,11
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	8.933	11.200	0,31	0,24
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	3.154	2.955	1,13	1,28
Extractos curtientes y tintóreos	960	1.151	0,59	0,56
Pieles y cueros	18.237	15.464	0,14	0,19
Lanas elaboradas	620	612	0,00	0,00
Resto de MOA	92.447	117.689	0,97	0,85
MOI	1.730.200	1.959.266	1,43	1,39
Productos químicos y conexos	327.539	337.753	1,27	1,28
Materias plásticas y artificiales	326.426	262.311	0,97	1,06
Cauchos y sus manufacturas	61.133	73.982	1,26	1,20
Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	1.086	962	0,88	0,73
Papel cartón, imprenta y publicaciones	44.251	55.380	1,58	1,52
Textiles y confecciones	68.775	66.236	1,49	1,49
Calzado y sus componentes	549	268	1,98	1,99
Manufacturas de piedra, yeso	5.148	6.102	1,79	1,81
Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, moned	55	5	1,94	1,99
Metales comunes y sus manufacturas	102.679	116.829	1,66	1,56
Máquinas y aparatos, material eléctrico	216.913	212.144	1,64	1,66
Material de transporte terrestre	549.473	798.954	1,40	1,28
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	1.225	395	0,26	0,17
Otras MOI	24.947	27.945	1,45	1,45
COMBUSTIBLES	431.823	532.258	0,45	0,15
Petróleo crudo	53.877	0	0,00	0,00
Carburantes	265.226	367.821	0,49	0,01
Grasas y aceites lubricantes	12.402	19.948	0,38	0,45
Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos	80.845	139.404	0,00	0,00
Energía eléctrica	16.716	1.900	1,30	1,85
Resto	2.758	3.184	1,26	1,55
Total	2.962.958	3.474.232	1,24	1,22

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro A 5**Exportaciones e índice de comercio intra-industrial con el resto del mundo
primer semestre de 2005 - 2006, miles de U\$S e índice de comercio intra-industrial**

Grandes Rubros	Resto del Mundo			
	Exportaciones 2005	Exportaciones 2006	ICII 2005	ICII 2006
Primarios	3.890.740	4.014.795	0,12	0,18
Animales Vivos	8.858	8.265	0,48	0,42
Pescados y mariscos sin elaborar	275.555	350.623	0,03	0,04
Miel	66.580	79.213	0,00	0,00
Hortalizas y legumbres sin elaborar	50.464	58.432	0,19	0,13
Frutas frescas	434.463	380.505	0,10	0,20
Cereales	1.287.778	862.243	0,00	0,00
Semillas y frutos oleaginosos	1.367.616	1.214.460	0,16	0,20
Tabaco sin elaborar	80.617	76.688	0,21	0,21
Lanas sucias	21.589	17.639	0,10	0,20
Fibras de algodón	11.445	242	0,00	1,92
Mineral de cobre y sus concentrados	254.597	924.842	0,00	0,00
Resto de productos primarios	31.176	41.642	1,46	1,66
MOA	5.710.848	6.495.019	0,09	0,08
Carnes	738.916	591.623	0,02	0,03
Pescados y mariscos elaborados	143.804	164.331	0,23	0,22
Productos lácteos	245.841	298.415	0,02	0,02
Otros productos de origen animal	13.939	16.551	0,71	0,78
Frutas secas o congeladas	24.308	38.053	0,06	0,05
Café, té, yerba mate y especias	37.469	39.856	0,15	0,12
Productos de molinería	12.715	14.362	0,27	0,36
Grasas y aceites	1.553.647	1.770.545	0,02	0,02
Azúcar y artículos de confitería	50.108	86.706	0,11	0,09
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	161.020	223.329	0,15	0,14
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	140.803	178.864	0,15	0,12
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	1.832.566	2.239.220	0,01	0,01
Extractos curtientes y tintóreos	17.030	20.739	0,37	0,26
Pieles y cueros	390.850	421.095	0,07	0,09
Lanas elaboradas	67.781	72.242	0,01	0,01
Resto de MOA	280.051	319.085	0,69	0,61
MOI	3.756.534	4.545.157	1,33	1,27
Productos químicos y conexos	742.023	804.743	1,38	1,40
Materias plásticas y artificiales	240.364	320.035	1,27	1,11
Cauchos y sus manufacturas	54.262	70.864	1,46	1,33
Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	49.533	55.626	0,57	0,60
Papel cartón, imprenta y publicaciones	192.604	207.696	1,09	1,10
Textiles y confecciones	69.424	76.186	1,53	1,50
Calzado y sus componentes	12.799	15.170	1,33	1,48
Manufacturas de piedra, yeso, etc, productos cerámicos, vidrio y sus manif.	62.328	72.185	1,10	1,13
Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas	73.431	227.979	0,39	0,17
Metales comunes y sus manufacturas	1.009.919	1.013.895	0,68	0,69
Máquinas y aparatos, material eléctrico	404.892	455.195	1,75	1,73
Material de transporte terrestre	673.219	883.508	0,94	0,91
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	25.605	169.545	1,84	0,98
Otras MOI	146.131	172.528	1,50	1,45
Combustibles	2.700.121	2.965.367	0,42	0,58
Petróleo crudo	1.189.978	1.033.841	0,06	0,05
Carburantes	890.825	1.146.490	0,52	0,65
Grasas y aceites lubricantes	45.497	61.298	0,95	0,86
Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos	461.581	580.245	0,31	0,63
Energía eléctrica	55.254	96.177	1,34	1,01
Resto	56.986	47.316	1,36	1,66
Total	16.058.243	18.020.338	0,70	0,70

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 - 2006, millones de U\$S

Grandes Rubros	Brasil		Resto del Mundo	
	Balanza Comercial 2005	Balanza Comercial 2006	Balanza Comercial 2005	Balanza Comercial 2006
Primarios	248	292	3.635	3.764
Animales Vivos	-1	-1	6	6
Pescados y mariscos sin elaborar	2	3	271	343
Miel	0	0	67	79
Hortalizas y legumbres sin elaborar	65	63	45	55
Frutas frescas	31	54	411	354
Cereales	362	449	1.286	861
Semillas y frutos oleaginosos	2	4	1.246	1.123
Tabaco sin elaborar	1	2	71	68
Lanas sucias	0	0	20	15
Fibras de algodón	-11	-21	11	-6
Mineral de cobre y sus concentrados	15	31	255	925
Resto de productos primarios	-218	-284	-54	-60
MOA	160	210	5.449	6.260
Carnes	-9	-11	732	582
Pescados y mariscos elaborados	29	38	125	143
Productos lácteos	29	36	243	296
Otros productos de origen animal	-1	-2	6	7
Frutas secas o congeladas	6	7	24	37
Café, té, yerba mate y especias	-2	-1	34	37
Productos de molinería	31	32	11	12
Grasas y aceites	11	19	1.536	1.755
Azúcar y artículos de confitería	-7	-6	47	82
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	44	51	148	206
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	7	10	129	167
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	-1	-2	1.822	2.228
Extractos curtientes y tintóreos	1	1	13	17
Pieles y cueros	17	13	376	399
Lanas elaboradas	1	1	67	72
Resto de MOA	5	23	133	221
MOI	-2.561	-2.956	-3.753	-4.366
Productos químicos y conexos	-239	-236	-925	-1.063
Materias plásticas y artificiales	18	-54	-176	-120
Cauchos y sus manufacturas	-44	-55	-92	-91
Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	0	0	30	28
Papel cartón, imprenta y publicaciones	-123	-112	-38	-47
Textiles y confecciones	-130	-157	-160	-188
Calzado y sus componentes	-52	-59	-13	-35
Manufacturas de piedra, yeso, etc, productos cerámicos, vidrio	-39	-47	-13	-17
Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas	-2	-2	55	198
Metales comunes y sus manufacturas	-407	-316	487	416
Máquinas y aparatos, material eléctrico	-781	-989	-2.423	-2.993
Material de transporte terrestre	-724	-872	73	6
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	1	0	-272	-33
Otras MOI	-41	-58	-287	-428
Combustibles	307	496	1.992	2.189
Petróleo crudo	54	0	1.153	1.009
Carburantes	180	365	578	785
Grasas y aceites lubricantes	9	4	5	15
Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos	81	139	375	449
Energía eléctrica	-14	-22	-56	-21
Resto	-2	-1	-63	-48
Total	-1.846	-1.958	7.323	7.846

Fuente: CEI en base a INDEC

Panorama del Comercio Exterior de Servicios

Tomás Castagnino

1. Inserción Externa

La política de tipo de cambio, que hace competitivo el trabajo doméstico, continúa rindiendo frutos en lo que respecta a la inserción externa de los sectores productores de servicios. Complementariamente, el fuerte incremento de las ventas externas de mercancías ha arrastrado consigo exportaciones de servicios, sobre todo las vinculadas a servicios de transporte y a servicios empresariales, profesionales y técnicos.

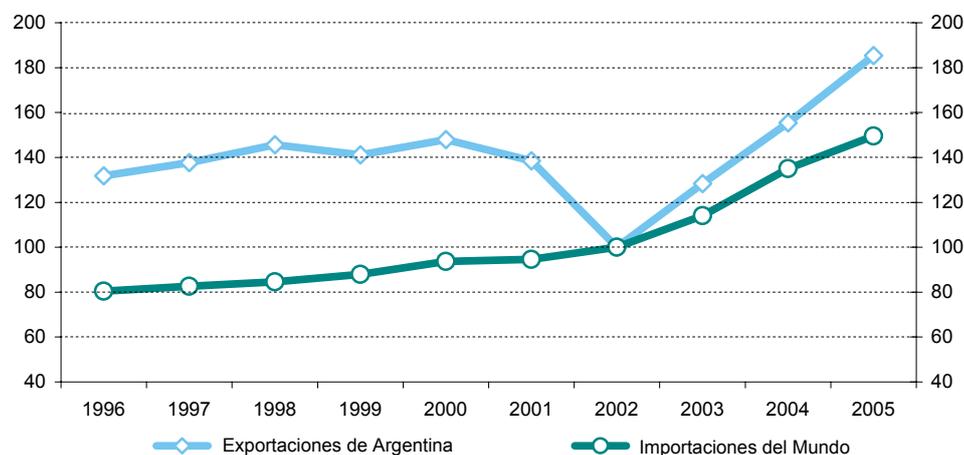
Luego del estancamiento experimentado por las exportaciones de servicios que culminó con una fuerte caída de exportaciones en la crisis de 2001-2002, el sector retomó la senda de crecimiento. A diferencia de entonces, el cambio de precios relativos a comienzos de 2002 recreó las condiciones para que el sector se adecuara al perfil creciente de la demanda mundial, inclusive verificando un ritmo de crecimiento superior al de las importaciones globales (Gráfico 1). Mientras las importaciones mundiales se expandieron a un ritmo de 14% anual, las exportaciones de la Argentina hicieron lo propio a una tasa superior del orden del 23% anual.

Si se considera una apertura de las cifras que permite la comparación con los datos internacionales, se desprende que esta mayor inserción externa se extendió a todas las cuentas de exportación de servicios. Del Cuadro 1 resulta evidente el impulso positivo en materia de inserción externa que han experimentado

Gráfico 1

Evolución de las exportaciones argentinas de servicios vis-à-vis la evolución de la demanda mundial*

-1996-2004, índice 2002=100-



*excluye a los servicios de gobierno.

Fuente: CEI en base a INDEC y OMC

las exportaciones en concepto de viajes y turismo: con respecto al año anterior, en 2005 los ingresos de divisas por esta cuenta crecieron un 23%, cifra muy superior a la tasa de 9% a la cual se expandieron las importaciones del mundo.

Cuadro 1
Evolución sectorial de las exportaciones argentinas de Servicios vis-à-vis el crecimiento de la demanda mundial*
- 2004-2005: millones de U\$S y % -

	Importaciones del Mundo			Exportaciones de la Argentina		
	2004	2005	Var. %	2004	2005	Var. %
Transportes	589.900	663.600	12	1.152	1.305	13
Viajes y turismo	594.500	647.600	9	2.235	2.753	23
Otros servicios	948.400	1.050.100	11	1.631	1.928	18
Total	2.132.800	2.361.300	11	5.017	5.986	19

* excluye a los servicios de gobierno.

Fuente: CEI en base a INDEC y OMC

De la misma forma, las exportaciones de otros servicios, cuenta que se corresponde fundamentalmente con los ingresos de divisas por servicios de comunicaciones, informática e información y servicios empresariales, profesionales y técnicos, también experimentaron un comportamiento semejante. Estas se expandieron en 2005 a una tasa de 18% a la vez que las importaciones del mundo lo hicieron a una tasa de 11%.

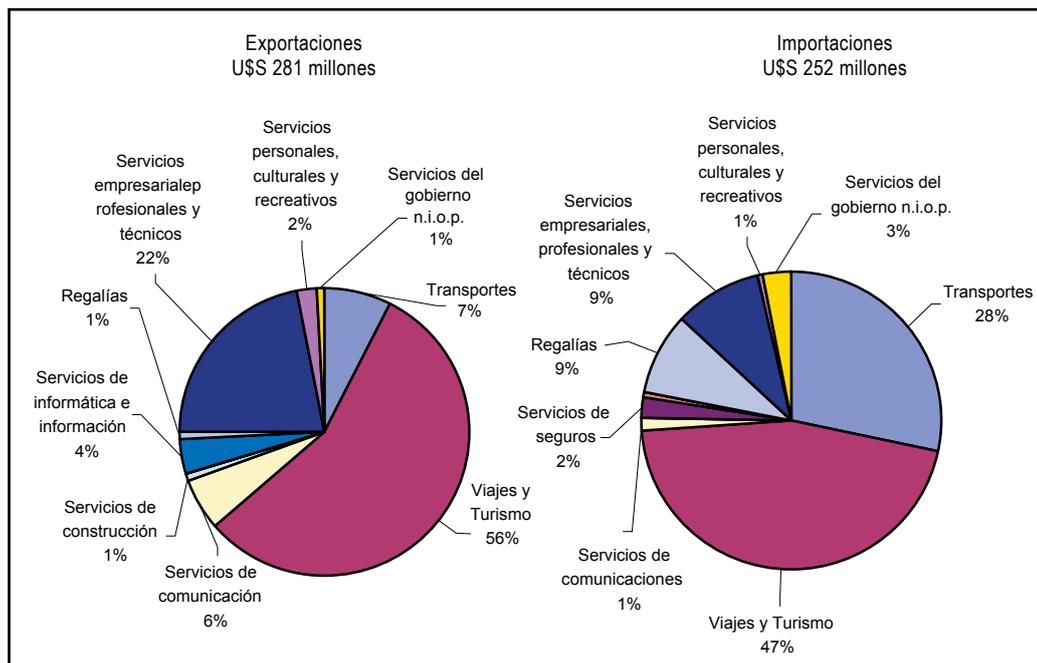
2. Evolución en el primer trimestre de 2006

Las exportaciones de servicios en el primer trimestre de 2006 se posicionaron en torno a los U\$S 1.805 millones, incrementándose algo más de 18% con respecto al mismo período de 2005. Las importaciones, por su parte, crecieron en el mismo período un 13% alcanzando los U\$S 2.181 millones. Como consecuencia, si bien aún negativo, el déficit en el saldo de la balanza comercial se redujo en U\$S 30 millones respecto del año anterior, situándose en U\$S - 376 millones.

Un análisis más desagregado del comercio de servicios, incluso en el escaso detalle que muestran las estadísticas, permite apreciar signos de evolución positiva, materializados en un crecimiento significativo de las exportaciones en concepto de servicios de transporte (+7%), viajes y turismo (+20%), comunicaciones (+28%), informática e información (+17%) y servicios empresariales, profesionales y técnicos (+25%).

El turismo ha sido una pieza importante en el aumento de las exportaciones de servicios. El aumento de las exportaciones en concepto de viajes y turismo explica algo más del 50% del crecimiento de las exportaciones totales del sector (Gráfico 2). Habiendo alcanzado los U\$S 936 millones en el primer trimestre del año, el turismo se constituyó como uno de los principales rubros de exportación, por encima de los cereales, las grasas y aceites, los productos químicos y el material de transporte terrestre, únicamente quedando por detrás de las exportaciones de harinas para la alimentación animal.

Le siguieron en importancia el aumento de las exportaciones de servicios empresariales profesionales y técnicos, los servicios de transporte y los servicios de comunicación, que aportaron al crecimiento de las exportaciones del sector 22%, 7% y 6%, respectivamente.

Gráfico 2**Contribución al crecimiento de las exportaciones e importaciones de Servicios primer trimestre de 2006**

Fuente: CEI en base a INDEC

Por su parte, el crecimiento absoluto de las importaciones también estuvo liderado por el aporte de la cuenta viajes y turismo. Asimismo, a diferencia de lo que ocurrió con las exportaciones, el egreso de divisas en concepto de servicios de transporte y regalías explicaron una porción significativa de incremento total de las importaciones de servicios.

3. La balanza comercial de Servicios

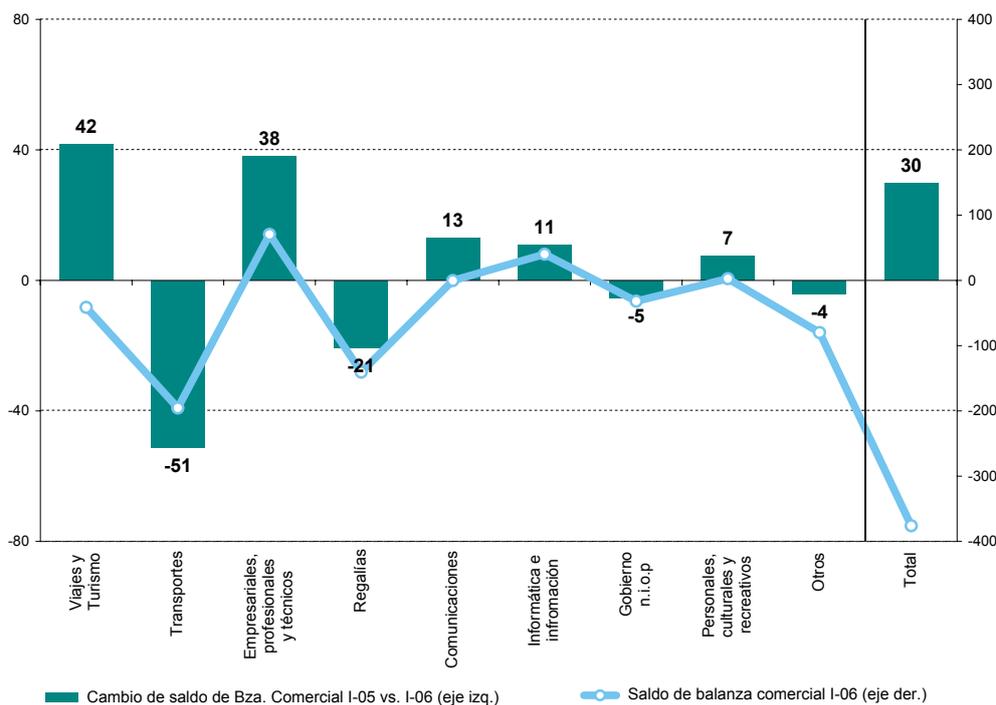
El déficit de balanza comercial que registró el sector en el primer trimestre de 2006 presenta una reducción de U\$S 30 millones con respecto al correspondiente al mismo período de 2005. Esta evolución confirma la tendencia que tiene lugar desde la devaluación del peso en 2002, cuando a partir del incremento de las ventas al exterior y del descenso de las importaciones hasta niveles por debajo de los verificados durante la Convertibilidad, el saldo de la balanza comercial mejoró de manera significativa.¹

Si se observa más en detalle, el cambio en el resultado comercial de los rubros de viajes y turismo y de servicios empresariales, profesionales y técnicos, ha incidido significativamente en la evolución positiva que mostró el saldo de balanza comercial de servicios en el primer trimestre del año. En el caso de aquel último, inclusive sosteniendo un saldo favorable en el intercambio. Algo menos significativas, pero aún de importancia, fueron las evoluciones positivas registradas por las cuentas de servicios de comunicaciones y de servicios de informática e información, rubros que además se mostraron superavitarios (Gráfico 3).

¹ Ver "Estructura del Comercio Exterior Argentino, Año 2005" en *Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración*, Nro. 5.

Gráfico 3

Valor y cambio absoluto en el saldo de balanza comercial primeros trimestres 2005-2006, millones de dólares



Fuente: CEI en base a INDEC

4. Consideraciones finales

El análisis del desempeño externo del sector servicios permite apreciar signos de progreso en materia de inserción internacional. Las señales que se derivan de los regímenes específicos de promoción y del tipo de cambio real, que vuelve competitivo el acervo de trabajo calificado del país, desencadenaron un proceso de inversión que posiciona al sector con buenas perspectivas de cara al futuro. Este comportamiento, como se vio, se verificó fundamentalmente en las industrias de ingeniería y tecnología de la información, de prestaciones de servicios empresariales e informáticos y en la industria del turismo receptivo.

Un aspecto adicional a considerar es el fuerte impacto que tienen estas actividades intensivas en trabajo sobre la creación de empleo, como así también en la generación de divisas que sustenten el equilibrio externo de la economía y den lugar a la generación de recursos “genuinos” que financien la inversión productiva.

Estructura del Comercio Exterior Argentino

Primer semestre de 2006

Tomás Castagnino

1. La Argentina y la evolución del comercio mundial

En un contexto de fuerte crecimiento de la actividad económica local, una demanda externa favorable, precios de exportación en alza y una señal de tipo de cambio real en niveles más altos que el promedio de las últimas décadas, el comercio exterior argentino ha continuado evolucionando positivamente en el año 2005 y en el primer semestre de 2006. Este comportamiento no se ha dado aisladamente del comportamiento global; por el contrario, ha reflejado mucho de éste.

En 2006, la economía mundial crece por cuarto año consecutivo y lo hace por encima de su tendencia histórica. Este aumento del PIB global explica en gran parte el aumento en el comercio mundial al que estamos asistiendo. En efecto, como se observa en el Gráfico 1, la gran mayoría de los países evidencian un crecimiento simultáneo de su PIB y exportaciones. No obstante, dentro de este comportamiento agregado, países en desarrollo, en su mayoría exportadores de combustibles y *commodities* y algunos nuevos miembros de la Unión Europea, han mostrado una relativamente mejor evolución en 2005, combinando un crecimiento del nivel de actividad y exportaciones por encima del promedio mundial. Por el contrario, los países de mayor desarrollo se han mostrado menos dinámicos en ambas dimensiones. Asimismo, notablemente, casi ningún país ha verificado una variación del PIB por encima del promedio mundial sin que además sus exportaciones se hayan mostrado más dinámicas que las del mundo, lo cual habla, probablemente, de la importancia de una mayor inserción externa como motor de crecimiento.

En función de lo expuesto, resulta indudable que el ritmo de expansión de la demanda mundial juega en favor de la inserción internacional de la Argentina. Sin embargo, no es el único factor detrás del crecimiento de las exportaciones. En efecto, en el último año el crecimiento del PIB se ubicó notablemente por encima del promedio del mundo y las ventas al exterior de bienes se expandieron a una tasa de 16%, por encima del 13% a la cual creció la demanda global. En este último caso, si se aísla el efecto de la variación en los precios internacionales, la evolución de las exportaciones argentinas ha sido todavía más destacada. Mientras las cantidades exportadas por la Argentina en 2005 se incrementaron en 15%, las del mundo lo hicieron en 6%. Aun dentro de la región evidencian un mejor desempeño relativo si se considera que las exportaciones de los países latinoamericanos y del Caribe en conjunto han incrementado sus cantidades exportadas en 8%.

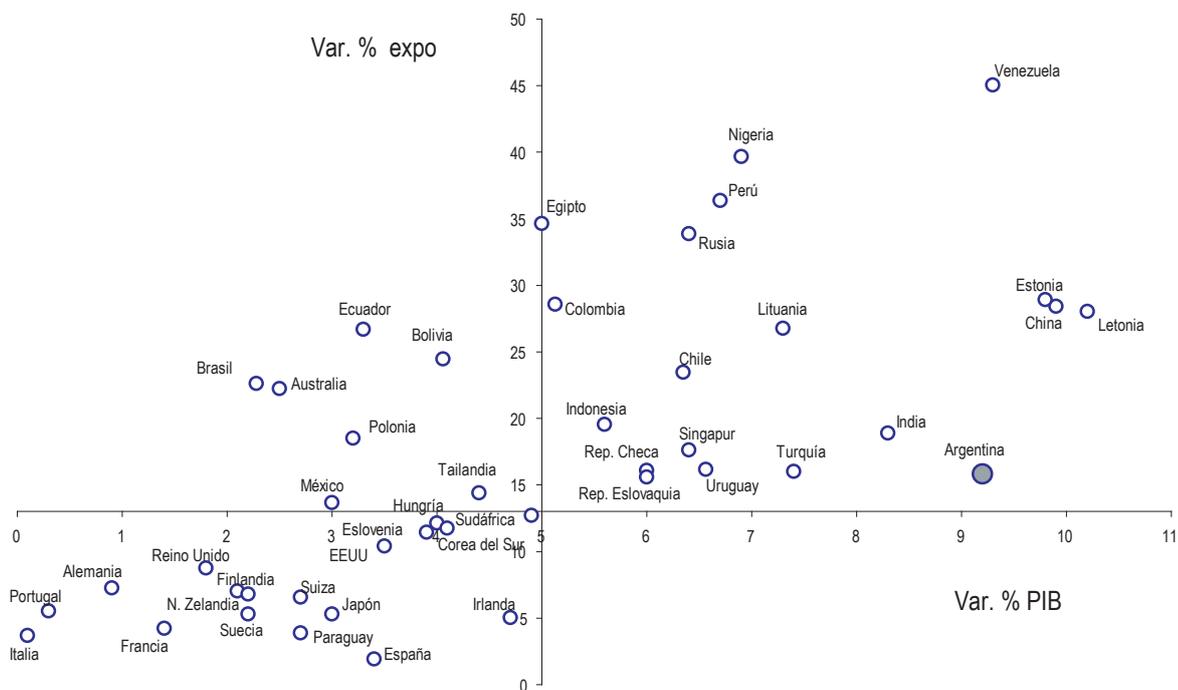
Dado que las exportaciones de la Argentina contienen un componente moderado de combustibles y minerales (representan, respectivamente, el 17% y 3% de las exportaciones totales de bienes), su evolución no se ha visto favorecida en igual medida que las de los países esencialmente exportadores de estos productos¹,

¹ En efecto, en el año 2005 las variaciones de los precios internacionales de las exportaciones mundiales de los porotos de soja (-10,4%), maíz (-12%), trigo (-1,4%) y carne (+4,1%), contrastan con los fuertes incrementos registrados por los precios del petróleo crudo (+41%) y los minerales, oros y metales (+26,2%).

como lo son Egipto, Nigeria, Venezuela, Chile o Perú, por citar algunos ejemplos. En efecto, si bien las exportaciones de estos últimos tres países latinoamericanos se han incrementado notablemente en valor, cuando se repasa en la evolución de las cantidades exportadas, los aumentos se moderan de manera significativa a 5% en el caso de Venezuela, 7% para Chile y 15% si se trata de Perú.

Gráfico 1

Crecimiento de las exportaciones *vis-à-vis* crecimiento del PIB países seleccionados, años 2004 - 2005, en %



Nota: La intersección de los ejes indica el crecimiento del PIB y exportaciones mundiales, esto es, 5% y 13%, respectivamente.
Fuente: CEI en base a OMC, FMI y fuentes nacionales

El incremento de las exportaciones argentinas está vinculado más bien al comportamiento favorable que experimentaron las manufacturas, especialmente las industriales. Estas últimas explicaron en 2005 más del 40% del crecimiento de las exportaciones totales. Este comportamiento contrasta con el exhibido por economías como la chilena y la peruana, que si bien en el período 2002-2005 han prácticamente triplicado sus valores exportados, lo hicieron a base de un sólo producto y de origen primario. En efecto, el incremento de los valores exportados de cobre explicaron el 55% y 23% del incremento total de las ventas externas de Chile y Perú respectivamente, llevando la participación del metal en las exportaciones totales de 37% en 2002 a 47% en 2005, en el caso del primero, y de 15% a 20% en los mismos años, en el caso del segundo.

A su vez, el mencionado aumento del precio de los combustibles y otros productos minerales en 2005 profundizó el déficit comercial de muchos importadores de éstos productos, principalmente los correspondientes a países más desarrollados, al mismo tiempo que incrementó el superávit comercial de los países exportadores de petróleo y minerales, rompiendo con la relación empírica negativa entre crecimiento y exportaciones netas. Por su parte, los nuevos miembros de la Unión Europea, si bien han exhibido un fuerte crecimiento de exportaciones y PIB, han también registrado saldos nulos o fuertes déficit en su balance comercial externo. Este hecho se vincula, por un lado, con el crecimiento del comercio derivado de la integración comercial y, por otro, con el mayor dinamismo de las importaciones desde los nuevos socios.

La Argentina tiene en común con el primer grupo de países, es decir, con los exportadores de minerales y combustibles, compartir altas tasas de crecimiento del nivel de actividad y exportaciones y un saldo de balanza comercial favorable y significativo (que representó en 2005 un 17% del valor que comerció, algo más del 7% que registró China pero algo menos del 39% que mostró Venezuela, países con crecimientos similares de PIB en el último año); sin embargo, se ha beneficiado menos del salto en los precios del petróleo y productos minerales en los últimos dos años, dado que estos productos sólo representan el 17% del total exportado.

Históricamente, el saldo de balanza comercial se ha movido de manera contracíclica. Esto es, cuando sube el nivel de actividad, la oferta doméstica no es suficiente ni en calidad ni en cantidad para satisfacer la demanda local, y debe, en cambio, ser completada con importaciones. Lo anterior es particularmente cierto para los bienes industriales. En efecto, el superávit comercial argentino se habría deteriorado un 57% de 2003 a 2005 si sólo se hubiese considerado la evolución en el intercambio de manufacturas de origen industrial. Las cifras indican, en cambio, que el saldo de balanza comercial retrocedió 28% de 2003 a esta parte. Este menor deterioro se debe en buena medida a la evolución en el intercambio de manufacturas de origen agropecuario y, en segundo orden, a la de los productos primarios, cuyos incrementos, todo lo demás constante, habrían arrojado mejoras en el saldo de balanza comercial de 18% y 8%, respectivamente. La evolución en el intercambio de combustibles, por otra parte, habría incrementado el superávit comercial sólo en 4%.

El crecimiento de las exportaciones argentinas por encima de la tasa a que crece el comercio mundial indica que la participación del país en las exportaciones mundiales se ha incrementado en el último año. No obstante, este aumento de la inserción internacional de las exportaciones argentinas no es trasladable en igual medida a todos los socios comerciales. El Gráfico 2 da cuenta de esta situación. Si bien la Argentina ha aumentado sus exportaciones a la mayoría de sus socios comerciales más importantes (en el Gráfico 2 la mayoría de los puntos se encuentran por encima del eje de abscisas), en algunos casos lo ha hecho a un ritmo menor al del crecimiento de las importaciones de esos países, cediendo participación (aquellos países por debajo de la recta de 45°).

A grandes rasgos, en muchos mercados donde la Argentina cuenta con una cuota importante de participación, el crecimiento de las exportaciones no ha acompañado el aumento de la demanda externa. Algunos ejemplos de socios comerciales con los cuales se ha verificado este comportamiento son Perú, Chile, México, Venezuela y Brasil. Sin embargo, no en todos los casos el comportamiento del agregado se ha trasladado de la misma forma a los diversos sectores de exportación. Al menos en el comercio con Brasil, las exportaciones de productos industriales argentinos han ganado participación en las compras respectivas del socio.²

Lo contrario ocurre con otros destinos menos tradicionales en los cuales se ha ganado mercado, entre los que destacan, por la mayor fuerza con la que se da el fenómeno, algunos países asiáticos y de Europa Oriental. El punto es importante puesto que suma, a la diversificación de destinos que se ha venido verificando en los últimos años, un componente de mayor inserción.

En resumidas cuentas, la Argentina, a pesar de haberse beneficiado relativamente menos de las mejoras en los términos de intercambio en relación a otros países en desarrollo, ha mostrado progresos reales en su inserción en el comercio internacional. El mayor crecimiento de las cantidades *vis-à-vis* el mundo y del conjunto de sus socios regionales y la ganancia de mercado en destinos menos tradicionales, muestran evidencia en ese sentido.

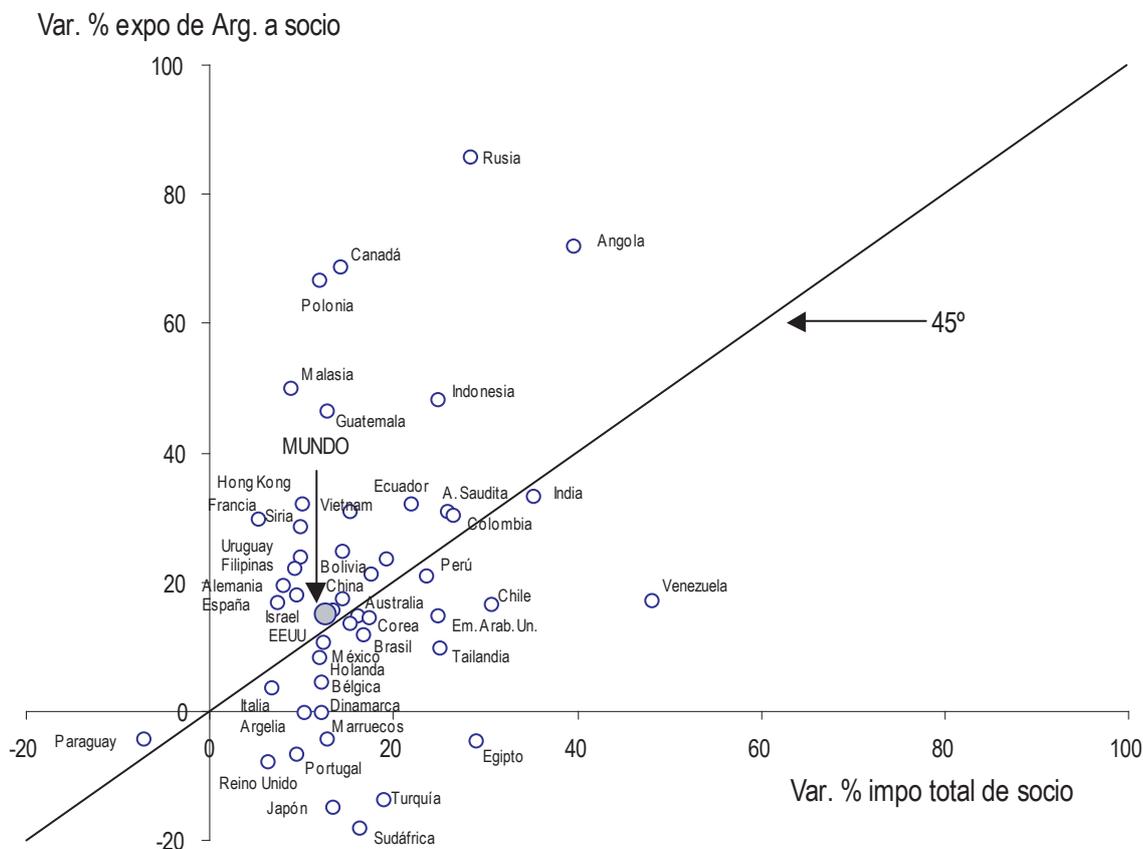
2. Evolución del comercio exterior en el 1º semestre de 2006

2.a. Consideraciones generales

² Ver Molle (2006), en Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración Nro. 5.

Gráfico 2

Crecimiento de las exportaciones argentinas a sus principales socios comerciales vis-à-vis incremento de la demanda externa de esos países principales socios comerciales, años 2004 - 2005, en %



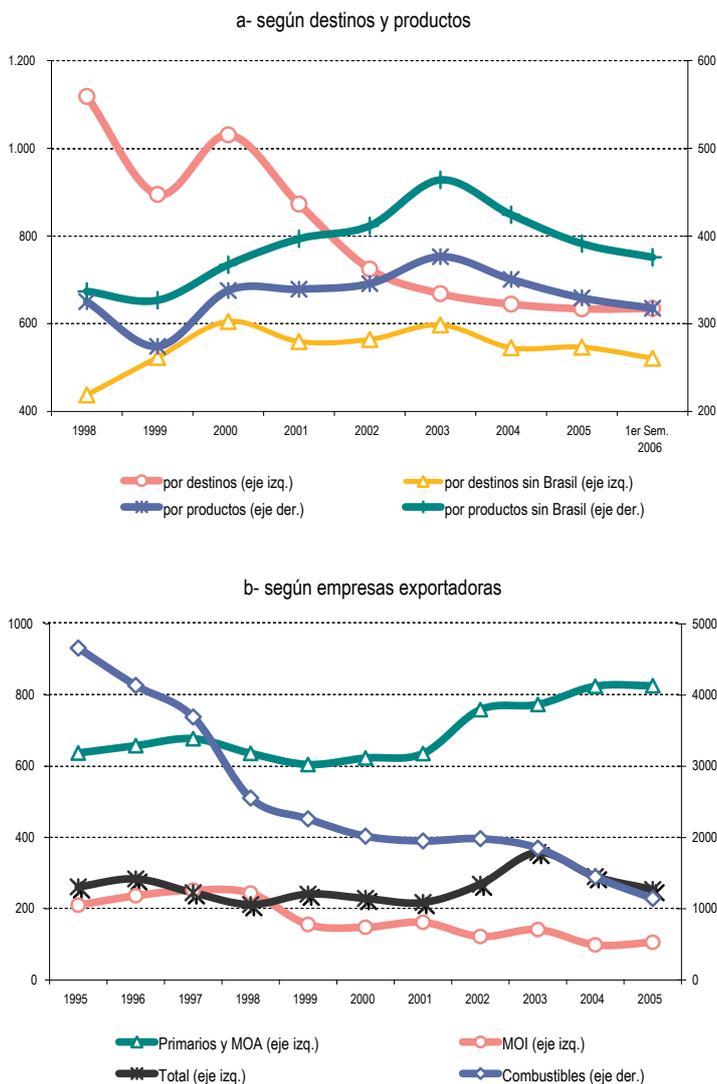
Las exportaciones argentinas continúan mostrando un buen comportamiento. En el primer semestre del año las exportaciones sumaron U\$S 21.494 millones, cifra que fue superior en un 13% a la correspondiente al mismo periodo del año anterior. Por su parte, las importaciones sumaron U\$S 15.606 millones, con un crecimiento de 15% en relación al mismo período de 2005. Como consecuencia de la evolución señalada, la balanza comercial arrojó un superávit acumulado de U\$S 5.888 millones, superando en U\$S 412 millones el saldo positivo de igual período del año 2005.

El incremento de las ventas externas en el período enero-junio de 2006 se extendió a todos los rubros de exportación y su dinamismo respondió tanto a un aumento de los precios (+7%) como de las cantidades vendidas (+5%). El aumento en las cantidades exportadas durante el período se debió a los incrementos en los volúmenes exportados de manufacturas de origen agropecuario (MOA) y de manufacturas de origen industrial (MOI), que más que compensaron las caídas en los productos primarios y combustibles. A su vez, las MOA y las MOI representaron conjuntamente el 63% del valor de las ventas externas totales y explicaron el 36% y 44% del aumento en las exportaciones en valor, respectivamente. Los combustibles, en tanto, explicaron el 18% del crecimiento de las exportaciones y los productos primarios sólo el 2%.

Las exportaciones muestran una mayor diversificación geográfica y de productos (Gráfico 3.a). Este aspecto es importante en tanto describe una menor dependencia del mercado brasileño. Entre el año 1998 y el año 2005 se observa que la participación de Brasil en el total exportado disminuyó 14 puntos porcentuales (de 30% a 16%). Al mismo tiempo, aumentaron su importancia destinos como el resto de la región latinoamericana, China y la India.

Gráfico 3

Diversificación de los valores exportados índice de Hirschman-Herfindahl³



Nota: un menor valor del índice significa un aumento de la diversificación
Fuente: CEI en base a INDEC y Dirección General de Aduanas

La señal de precios derivada del tipo de cambio real alto ha permitido que una cantidad importante de empresas, fundamentalmente PyMEs ligadas a la producción de bienes industriales no tradicionales, emprenda negocios en el exterior. Esto ha dado por resultado una mayor diversificación de exportaciones en cuanto a productos, proceso que hace tres años se viene verificando. El MERCOSUR, al ser el receptor más importante de exportaciones de MOI argentinas y ser un mercado de relativamente más fácil acceso, contribuye a la diversificación de la producción enviada al exterior.

³ El índice de Hirschman-Herfindahl es utilizado para medir el nivel de concentración de las exportaciones en términos de productos, destinos y valores exportados por firma. Se define como:

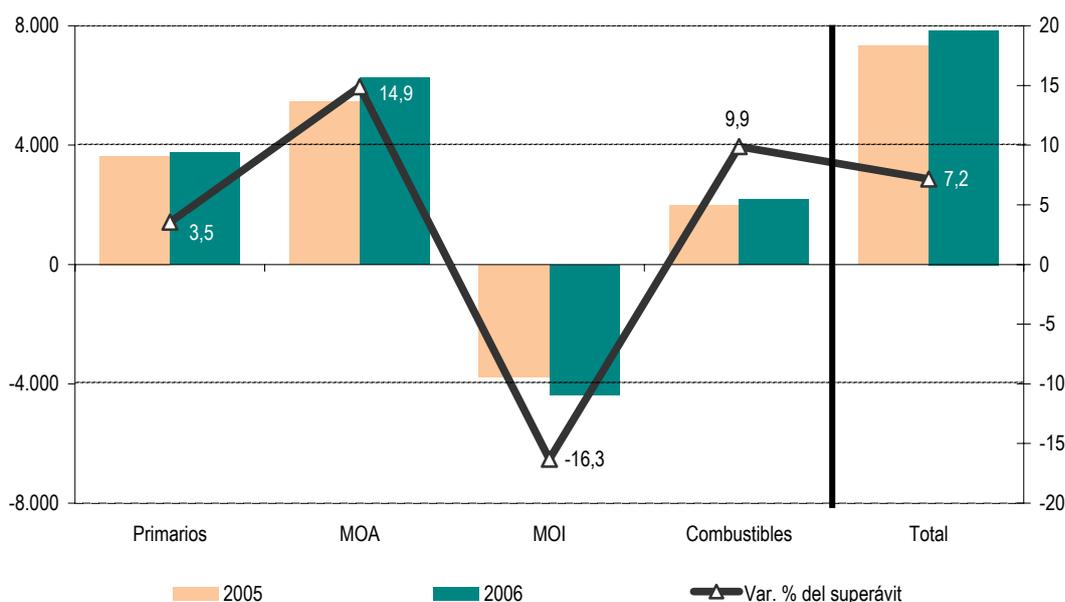
$$HHI = \sum_i \left(\frac{X_i}{XT} \times 100 \right)^2,$$

donde i denota alternativamente el producto, el destino o la firma, según la dimensión que se esté evaluando, X_i el valor exportado bajo un i en particular y XT las exportaciones totales del grupo considerado (esto es, con o sin Brasil, en el caso de destinos y productos, y los grandes rubros y las exportaciones totales, en el caso de valores exportados por firma). Definido de esta forma, el indicador oscila entre 0 y 10.000, siendo el primero el de menor nivel de concentración y el último el de mayor.

El total exportado también se encuentra más igualmente distribuido a lo largo de la base de empresas exportadoras, fenómeno que se viene verificando desde 2004 (Gráfico 3.b). Si se efectúa un corte por sectores de exportación, la concentración de valores exportados a nivel de firma toma características distintas en cuanto a niveles y evolución según el rubro de que se trate. En efecto, el rubro combustibles muestra por lejos la mayor concentración de valor exportado por empresa, seguido por los primarios y las MOA. Bastante menos concentración se observa en el rubro MOI. En cuanto a dinámica, el rubro combustibles y las MOI han mostrado evoluciones tendientes a la igualación de la distribución de los valores exportados por empresa. Por el contrario, la dinámica que exhiben en ese sentido las MOA y primarios muestra un comportamiento opuesto al de aquellos productos.

Por el lado de las importaciones, el crecimiento para el primer semestre del año estuvo impulsado por un aumento de las cantidades (+15%) y, en menor medida, de los precios (+5%). El crecimiento de las compras externas se debió al crecimiento simultáneo de las importaciones de todos los rubros, particularmente de las MOI, que representaron el 72% del total y contribuyeron en 66% al aumento de las importaciones, del cual la mitad correspondió a productos del sector automotriz.

Gráfico 4
Evolución y saldo de la Balanza Comercial
primer semestre de 2006, millones de U\$S y %



Fuente: CEI en base a INDEC

Las compras de productos primarios fueron superiores en U\$S 75 millones respecto al primer semestre de 2005 (+15%), particularmente por las mayores compras de mineral de hierro a Brasil producto del elevado nivel de actividad que muestra la industria metalúrgica y la construcción. Por su parte, si bien por valores pocos significativos, se registraron caídas en las importaciones de MOA y combustibles.

El saldo positivo de la balanza comercial superó en 7% al registrado en igual período de 2005. El mayor saldo negativo que verificaron las MOI fue más que compensado por el aumento del resultado positivo en MOA y, en menor medida, Primarios y Combustibles (Gráfico 4).

2.b. Productos Primarios y Combustibles

Las exportaciones de productos primarios del primer semestre de 2006 crecieron 2% exclusivamente por el aumento que mostraron los precios (+6%), ante la caída en las cantidades vendidas (-5%).

Las exportaciones de semillas oleaginosas cayeron 12%, principalmente por la reducción de las ventas de soja a China, que fue de 11%. Por su parte, las exportaciones de cereales también registraron una merma del orden del 20%, particularmente por la disminución en las ventas de trigo (-26%) y maíz (-18%). Este comportamiento se explica fundamentalmente por la caída en las cantidades enviadas al exterior, aun en un contexto de precios estables, como en el caso de las semillas oleaginosas (los porotos de soja evidenciaron una variación nula en precios), o de fuerte alza, como en el caso de los cereales (+18% y + 22%, para trigo y maíz, respectivamente).

Las ventas externas de Pescados y mariscos se ubicaron en el primer semestre del año un 28% por encima de los valores registrados en igual período del año anterior, posicionándose en torno a los U\$S 359 millones. Este incremento se debe fundamentalmente al aumento significativo de 73% que experimentaron las cantidades vendidas al exterior, dado que los precios verificaron una contracción de importancia de 26%. Las exportaciones del rubro aumentaron principalmente como consecuencia de los mayores embarques de Pescados, que crecieron un 10% en cantidad, y de Mariscos, que lo hicieron en 101%.

Las exportaciones de mineral de cobre evolucionaron positivamente (+217%), principalmente dirigidas a Alemania, República de Corea y la India. Aunque en buena medida los incrementos en los valores exportados se deben a la excelente coyuntura que atraviesan los precios del mineral, las cantidades exportadas también tuvieron un desempeño destacable más que duplicándose con respecto al primer semestre de 2005.

Por su parte, el crecimiento del rubro combustibles y energía (+14%) respondió a la evolución positiva de los precios (+36%), que más que compensó la caída en las cantidades vendidas (-16%).

2.c. Sector manufacturero

El desempeño de las exportaciones de bienes manufacturados ha venido acompañando el elevado nivel de actividad que muestran los sectores industriales. Como lo viene haciendo desde 2003, la industria manufacturera ha evolucionado en el primer semestre del año aumentando sus colocaciones en el mercado externo a la vez que abasteció un mercado interno en alza.

Cuadro 1
Sector manufacturero, crecimiento de exportaciones y nivel de actividad (EMI)
países seleccionados, años 2004 - 2005, en %

	Var. % Exportaciones	Var. % EMI
Automotores	45,7	24,3
Productos del Tabaco	38,1	12,9
Refinación del Petróleo	26,4	8,6
Minerales no metálicos	20,2	18,6
Caucho y Plástico	20,1	7,8
Total	18,8	7,4
Ind. Metálicas Básicas	17,6	3,8
Metalmecánica exc. Automotores	17,4	4,9
Alimentos y bebidas	16,7	5,7
Edición e impresión	13,2	6,7
Productos textiles	10,1	5,8
Papel y Carton	8,8	-0,3
Sust. y prod. Químicos	5,0	6,5

Fuente: CEI en base a INDEC

Del Cuadro 1 se desprende una asociación positiva entre desempeño exportador e incremento del nivel de actividad, lo cual habla, probablemente, de la importancia del comercio exterior en las altas tasas de crecimiento que registra la economía argentina en la actualidad. En lo que sigue, se analiza en detalle la evolución comercial externa de la industria manufacturera argentina en el primer semestre del año.

2.c.i. Manufacturas de Origen Agropecuario

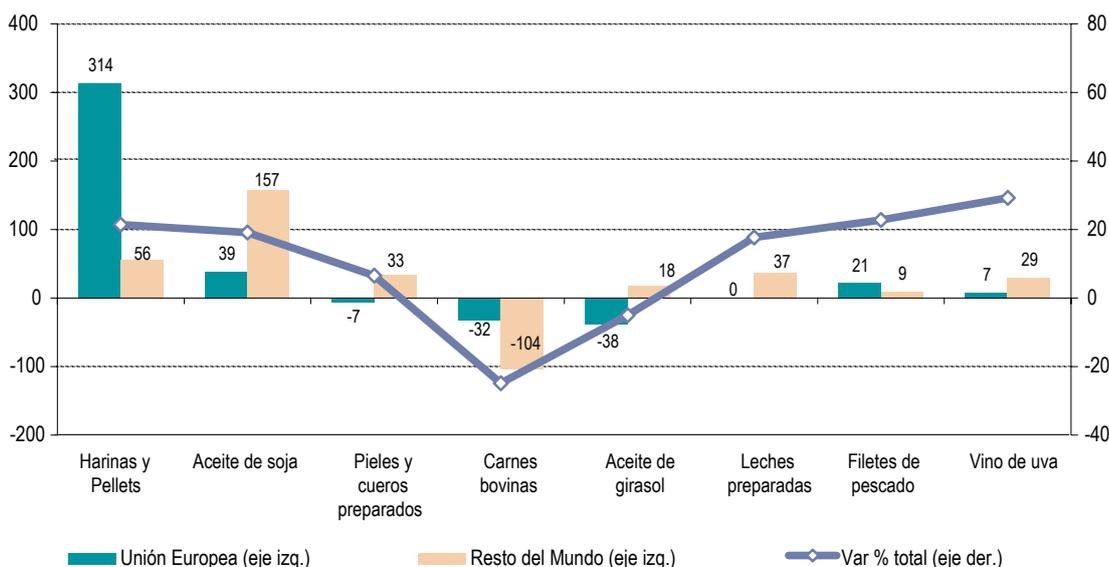
El crecimiento de las exportaciones de Manufacturas de Origen Agropecuario (+15%) estuvo impulsado por el aumento de las cantidades exportadas (+12%) y, en menor medida, por los precios de exportación (+3%). Las exportaciones de MOA fueron motorizadas por las ventas a la Unión Europea, que representó el 34% del total de exportaciones de MOA y explicó el 63% del crecimiento de las exportaciones sectoriales. Cabe señalar el dinamismo de las ventas a la India (+53%) y a la Comunidad Andina (+55%). Por su parte, las ventas a China, que absorbió el 6% de las exportaciones del rubro, disminuyeron en 26%.

Entre los principales productos exportados, las ventas externas de carnes y sus preparados mostraron una reducción de 20%, particularmente conservas (-22%) y carnes bovinas (-25%), producto de la restricción a la exportación de tales productos dispuesta en marzo pasado. La variación positiva en los precios de 28% compensó en parte la fuerte disminución en las cantidades exportadas de -37%.⁴

No obstante la caída en las ventas externas de estos productos, que no se debe a una pérdida de competitividad sino a una medida concreta de política, otros componentes de las exportaciones de MOA han registrado muy buenos desempeños. Las Grasas y Aceites, Harinas para alimentación animal y Productos lácteos continúan mostrando crecimientos significativos (+15%, +23% y +23%, respectivamente), fundamentalmente por las mayores cantidades enviadas al exterior (+21% y +19%, para harinas y aceites, respectivamente). Los principales destinos de los envíos de Aceite de soja fueron la India y China. En tanto, las Harinas para alimentación animal tuvieron como principal destino a la Unión Europea, que concentró algo más de la mitad del total exportado.

Gráfico 5

Cambio absoluto en las exportaciones de MOA
enero - junio de 2005 y 2006, en millones de U\$S y %



Fuente: CEI en base a INDEC

⁴ En el segundo trimestre del año, cuando se sintió con más fuerza la restricción, la relación inversa entre variaciones en precio y cantidad se acentuó con cifras en torno a 47% y -68%, para uno y otro, respectivamente.

Relacionado con la evolución que viene mostrando el complejo sojero de un año a esta parte, estos incrementos en las exportaciones de aceite de soja y sus derivados se da en combinación con una contracción sustancial en la exportación de porotos. Este comportamiento es consistente con el aumento de la capacidad instalada de la industria aceitera. En efecto, en el primer semestre de 2006, la molienda de soja aumentó un 141% con respecto al mismo periodo de 2005. No se observa, a pesar de las exportaciones de estos derivados de soja, un ritmo de expansión que compense la merma en las exportaciones de semillas oleaginosas. La retención de mercadería en planta o de materia prima en silo para el posterior procesamiento explicarían este comportamiento.

Un grupo de productos, ya sea por requerimientos de transporte y conservación o por condicionantes de acceso a los mercados de destino, exhibe mayor contenido de diferenciación de producto en el envasado.⁵ Entre ellos pueden citarse, las bebidas y líquidos alcohólicos, las carnes y sus preparados, los jugos de frutas y las golosinas (Cuadro 2).

Cuadro 2
Contribución al crecimiento de las exportaciones de MOA, según sectores y contenido de diferenciación de producto primer semestre de 2006, en %

	Contenido de diferenciación de producto		Contribución al Crecimiento		
	Por Mayor	Por Menor	Por Mayor	Por Menor	Total
Carnes y sus preparados	53	47	-5	-13	-18
Pescados y mariscos elaborados	85	15	3	0	4
Productos lácteos	70	30	5	2	7
Otros productos de origen animal	100	-	0	-	0
Frutas secas o congeladas	98	2	2	0	2
Té, yerba mate y especias	88	12	0	0	0
Productos de molinería	99	1	0	0	0
Grasas y aceites	97	3	28	-2	26
Azúcar y artículos de molinería	64	36	1	4	4
Preparados de legumbres y hortalizas	55	45	3	5	8
Bebidas y líquidos alcohólicos	23	77	1	3	5
Harinas para alimentación animal	100	-	47	-	47
Extractos, curtientes y tintóreos	100	-	0	-	0
Pielés y cueros	100	-	3	-	3
Lanas elaboradas	100	-	1	-	1
Resto de MOA	89	11	8	2	9
Total	88	12	98	2	100

Nota: con un rectángulo o con un círculo se marcan alternativamente las contribuciones al crecimiento negativas y positivas

Fuente: CEI en base a INDEC

⁵ Esta clasificación complementaria intenta captar si el producto se exporta listo para la venta al por menor. Para ello se distinguieron aquellos productos que se envían al exterior en un envase "pequeño" de aquellos que son exportados "a granel" ó al por mayor, en un envase de mayor contenido. Para más precisiones ver Castagnino (2006) en Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración Nro. 5.

En el primer semestre del año, el conjunto de bienes preparados para la venta al por menor se mostró menos dinámico que el agregado de las exportaciones MOA, incrementándose sólo un 2% con respecto a enero-junio de 2005. Este menor crecimiento relativo se explica fundamentalmente por las menores ventas de carnes y sus preparados por las razones ya expuestas, dado que las exportaciones al por menor que efectuaron los demás sectores que incluyen en sus exportaciones mayor contenido de diferenciación de producto crecieron a ritmos significativos con aportes no despreciables al crecimiento de las exportaciones de MOA. Este es el caso, nuevamente, de las exportaciones de las bebidas y líquidos alcohólicos, los jugos de frutas y las golosinas.

2.c.ii. Manufacturas de Origen Industrial

Las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial alcanzaron un valor de U\$S 6.500 millones, 20% por encima de las registradas en el primer semestre de 2005 a partir del aumento que experimentaron los precios y cantidades (+7% y +12%, respectivamente).

El mercado regional continuó siendo en el primer semestre de 2006 el destino de mayor crecimiento para las exportaciones de MOI. En este sentido, los destinos que se mostraron más dinámicos fueron Chile y la Comunidad Andina (+19% y +28%, respectivamente) que, además, contribuyeron de manera significativa al crecimiento de las exportaciones del rubro (12% y 10%, respectivamente). El mercado brasileño, por su parte, recibió el 30% de las exportaciones de MOI, experimentó un crecimiento de 13% en el periodo analizado y aportó al crecimiento en mayor medida que el resto de los socios comerciales con un 23%.

Analizando las cifras de comercio de acuerdo a una clasificación complementaria que recoge el contenido tecnológico de las exportaciones industriales⁶, se concluye que en el primer semestre del año se destacó el dinamismo de sectores de sofisticación tecnológica intermedia (Cuadro 3). Al igual que en 2005, la evolución de las exportaciones de MOI estuvo fundamentalmente ligada a sectores de MEDIO-ALTO contenido tecnológico, que contribuyeron en 52% al crecimiento de las exportaciones de MOI, y de MEDIO-BAJO contenido tecnológico, que lo hicieron en 27%. En el caso del primer grupo de sectores, se destacó fundamentalmente el incremento en las exportaciones de Vehículos y sus partes y, en mucho menor medida, las de Máquinas y aparatos y los Productos químicos y conexos. En lo que hace al segundo grupo de sectores, las exportaciones de Metales preciosos, fundamentalmente las de oro, tuvieron un desempeño remarcable.

Cuadro 3

Contribución al crecimiento de las exportaciones de MOI, según sectores y contenido tecnológico primer semestre de 2006, en %

	ALTO	MEDIO ALTO	MEDIO BAJO	BAJO	Total
Productos químicos y conexos	4,3	2,9	0,0	0,1	7,3
Materias plásticas artificiales	0,0	-1,0	2,7	0,0	1,7
Caucho y sus manufacturas	0,0	0,2	2,8	0,0	2,9
Manufacturas de cuero	0,0	0,0	0,0	0,6	0,6
Papel y cartón	0,0	0,0	0,0	2,6	2,6
Textiles y confecciones	0,0	-0,3	0,0	0,7	0,4
Calzados y sus partes	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2
Manufacturas de piedras y yeso	0,0	0,0	1,0	0,1	1,1
Manufacturas de piedras y metales preciosos	0,0	0,0	14,9	0,0	14,9
Metales comunes y sus manufacturas	0,0	0,1	2,3	0,0	2,4
Máquinas y aparatos	1,6	4,4	-1,6	0,2	4,7
Material de transporte	0,0	45,7	0,0	0,0	45,7
Vehículos de navegación area, marítima y fluvial	9,1	0,0	3,4	0,0	12,5
Otras MOI	0,9	0,1	1,4	0,5	2,9
Total	16,0	52,0	26,9	5,0	100,0

Fuente: CEI en base a INDEC y OECD

⁶ Para una descripción más detallada del contenido tecnológico de las exportaciones industriales argentinas ver Castagnino (2006), en Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración Nro. 5.

Vinculado al fuerte crecimiento que viene experimentando la industria automotriz (en el primer semestre del año la industria produjo un 24% más de automóviles, utilitarios y vehículos de carga y pasajeros que en el mismo período del año anterior), las ventas de Material de transporte se incrementaron en 38%, constituyéndose en el sector que más aportó al crecimiento de las MOI y, como se vio, de los productos industriales de sofisticación tecnológica MEDIO-ALTA. Este incremento se explica fundamentalmente por el aumento de las cantidades enviadas al exterior, que variaron positivamente un 48%, en un contexto de precios estables con una leve tendencia al alza. Dentro del rubro, se destacaron las ventas de automóviles y otros vehículos de transporte que crecieron un 50%, donde Brasil representó el 49% del aumento total. Por el contrario, como puede observarse en el Gráfico 6, la mayor parte del crecimiento de las exportaciones de autopartes respondió al incremento de las ventas a mercados distintos de Brasil. Dentro de ellos se destacó Venezuela que explicó el 40% del cambio total.

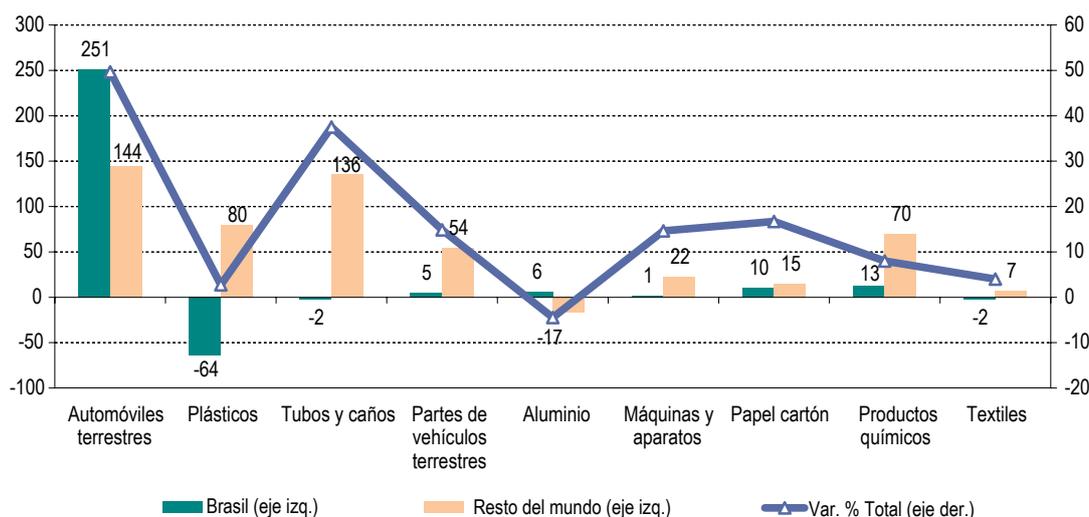
Por su parte, el débil crecimiento de las ventas externas de plásticos (+3%) se explica fundamentalmente por el crecimiento de las exportaciones a Chile y Uruguay (+27% y +44%, respectivamente), dado que las destinadas a Brasil retrocedieron en U\$S 64 millones. En esta evolución las mayores exportaciones del segmento de MEDIO-BAJO contenido tecnológico apenas compensaron la caída en las ventas del segmento de MEDIO-ALTA sofisticación.

La evolución de las exportaciones de productos de la industria siderúrgica (+1%), que nuclea fundamentalmente productos de MEDIO-BAJO contenido tecnológico, no se ha dado sin matices. Por un lado, la creciente demanda de tubos y caños de acero, que explican cerca del 60% de las exportaciones del sector, y la excelente coyuntura por la que atraviesan sus precios con motivo de un negocio del petróleo en alza, dieron por resultado que las ventas externas de estos productos se incrementaron en 38%. Se destacaron las exportaciones a países africanos y de Medio Oriente, especialmente Arabia Saudita.

Por otro lado, algunos productos del sector no verificaron la misma evolución positiva. Este es el caso de las Barras y las Chapas y planchas de acero, que vieron disminuidas sus exportaciones en 28% y 58%, respectivamente.

Gráfico 6

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



Fuente: CEI en base a INDEC

El dato novedoso, sin embargo, lo marcó la evolución de las exportaciones de bienes de ALTO contenido tecnológico. En efecto, estas aportaron al crecimiento de las ventas externas de MOI el 16%, una cifra mucho mayor que el 3% registrado en el año 2005. Este desempeño se explica por las mayores exportaciones de

Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial y en menor medida algunos Productos químicos y conexos.

Los Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial crecieron notablemente multiplicando por seis sus exportaciones con respecto al primer semestre de 2005. Este incremento aportó el 13% al crecimiento de las exportaciones MOI totales, mayormente debido a las contribuciones del segmento de mayor contenido tecnológico, que aportó al crecimiento de las exportaciones totales de productos industriales el 9%. Este desempeño positivo se explica íntegramente por las mayores ventas a mercados extra-MERCOSUR.

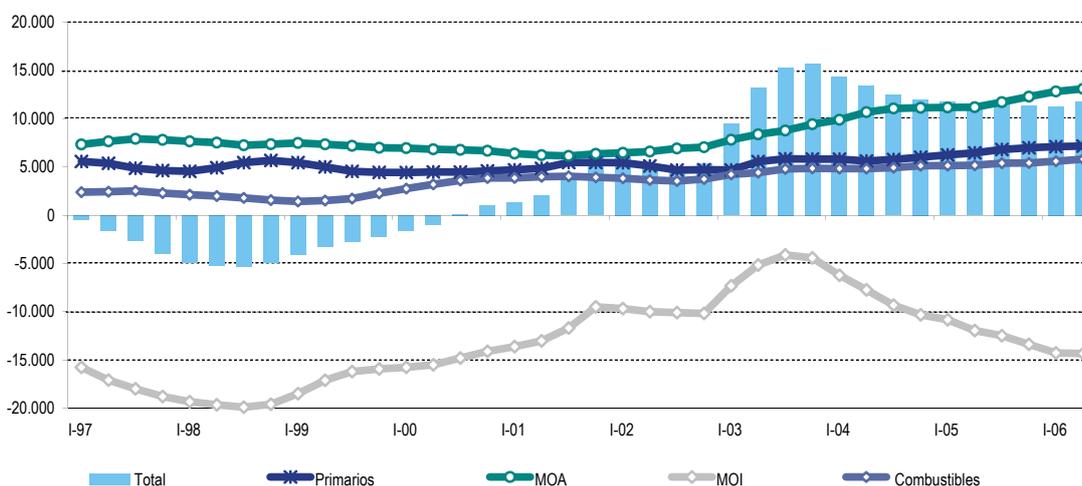
Las exportaciones de productos químicos y conexos también evolucionaron de manera positiva en el primer semestre de 2006 (+8%), guiadas por el crecimiento conjunto de las ventas correspondientes a los segmentos de MEDIO-ALTO y ALTO contenido tecnológico, aunque estas últimas lo hicieron en mayor medida. Estos incrementos se deben fundamentalmente al aumento de los precios de exportación (+7%), dado que las cantidades vendidas al exterior aumentaron de manera tenue (+1%). El rubro tuvo como destinos principales a Brasil, Estados Unidos y Chile.

2.d. Evolución 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. Desde un punto de vista dinámico, la evolución de los saldos de balanza comercial sectoriales ha tendido a acentuarse en el primer semestre de 2006. Esto es, a la vez que el intercambio de MOA viene mejorando su posición relativa, el comercio de MOI, aun en presencia de una fuerte expansión de las exportaciones, presenta un saldo negativo creciente, si bien inferior al experimentado en 1997-1998 (Gráfico 7).

Gráfico 7

Evolución sectorial del saldo de balanza comercial de bienes
millones de U\$S, acumulado últimos 12 meses



Fuente: CEI en base a INDEC

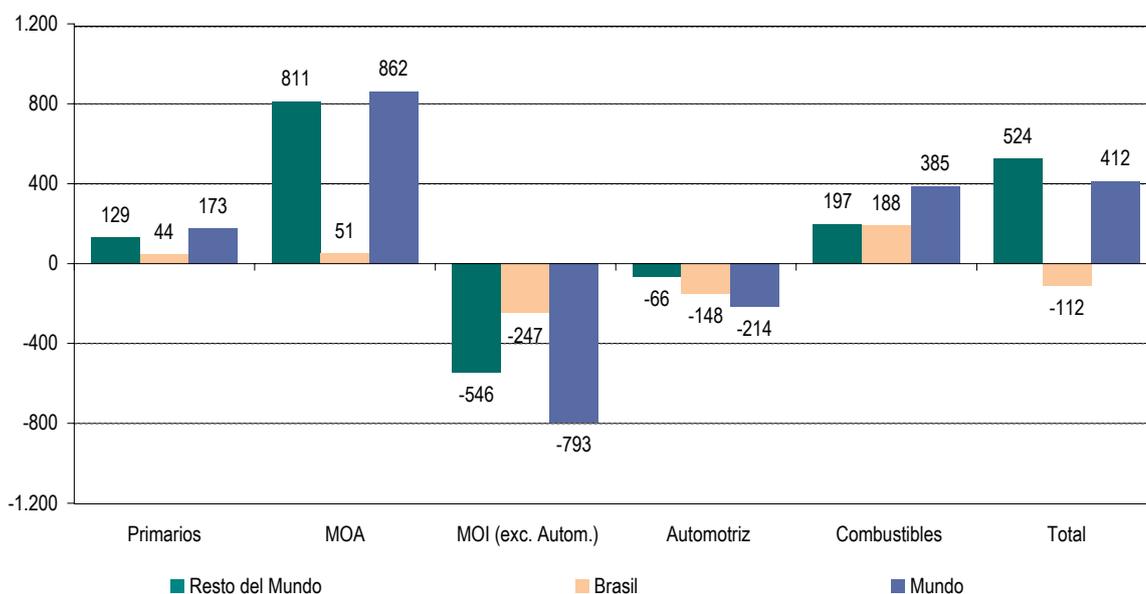
La balanza comercial global de bienes continuó registrando un saldo positivo significativo en el primer semestre de 2006 de U\$S 5.888 millones, incrementando así su posición en U\$S 412 millones con respecto al mismo período de 2005. No todos los sectores han contribuido de la misma manera a esta evolución. En contraposición a los demás rubros, la evolución del intercambio de MOI tuvo un efecto negativo sobre el resultado comercial externo. Es así que (si se aísla el efecto de los demás intercambios sectoriales), el superávit comercial sería un 17% menor si sólo se tuviera en cuenta el mayor déficit de productos industriales.

Este efecto fue revertido principalmente por los incrementos en el superávit de MOA y, en menor medida, de combustibles y primarios, que habrían aumentado el resultado comercial externo, “todo lo demás constante”, en 15%, 7% y 3%, respectivamente.

Asimismo, si en el primer semestre de 2006 se hubieran registrado los mismos precios de exportación y de importación que en el mismo período del año anterior, el superávit comercial habría sido de U\$S 4.479 millones, es decir, U\$S 1.427 millones menos que el realmente verificado. Este resultado es consecuencia de la ganancia de términos de intercambio que la economía argentina experimentó en el período examinado. En efecto, dichos términos registraron un incremento de cerca de 7% con respecto al primer semestre de 2005.

Si se considera el intercambio comercial con Brasil *vis-à-vis* aquel con el resto del mundo, la evolución mostró comportamientos dispares. La balanza comercial con Brasil empeoró en U\$S 112 millones; el intercambio con el resto del mundo, en cambio, verificó una mejora de U\$S 524 millones (Gráfico 8).

Gráfico 8
Cambio en el saldo de balanza comercial de bienes
millones de U\$S



Fuente: CEI en base a INDEC

El saldo comercial positivo está explicado principalmente por los productos primarios y las manufacturas agropecuarias, particularmente las que componen el complejo sojero (harina y pellets, aceite y porotos de soja que sumaron U\$S 4.338 millones, un 73% del superávit global), seguidos por los superávits que registró el intercambio de petróleo crudo, mineral de cobre, trigo y maíz. Con un saldo positivo de U\$S 423 millones, los tubos y caños de acero registraron el mayor superávit dentro de las MOI. Ese superávit se ha amplificado de manera significativa con respecto al mismo período de 2005 cuando se ubicó en U\$S 162 millones.

El saldo comercial negativo registrado con Brasil, fue más que compensado por el resultado positivo que exhibió el intercambio bilateral con otros socios comerciales, particularmente, Chile, la UE y la Comunidad Andina. La UE fue el destino con mayor contribución al incremento del superávit comercial por el importante aumento del saldo de MOA.

Los déficits comerciales de MOI aumentaron, además de Brasil, con todos los socios comerciales a excepción de los demás países latinoamericanos (salvo México), Medio Oriente, África, el Resto del Mundo y los Estados

Unidos. En todos los casos mencionados salvo este último país y México, la evolución viene a reforzar el perfil de intercambio bilateral que la Argentina tiene con sus principales socios comerciales. En este sentido, la balanza comercial de MOI se hizo más positiva en U\$S 80 millones con Chile, en U\$S 122 millones con la CAN, en U\$S 118 millones con Medio Oriente, en U\$S 31 millones con África y en U\$S 2 millones con los Estados Unidos (Cuadro A.1 del Anexo). Entre las balanzas comerciales bilaterales de MOI que mostraron un comportamiento opuesto al recién descrito se destacaron aquellas con China, que se deterioró en U\$S 475 millones, y la Unión Europea, que lo hizo en U\$S 200 millones.

Los productos que más contribuyeron al mayor saldo negativo MOI fueron las Máquinas y aparatos y material eléctrico, los productos químicos y conexos, y los vehículos automotores y sus partes y, aún mostrando un superávit, los metales comunes y sus manufacturas (Cuadro A.6 del anexo).

Con respecto a los Vehículos automotores y sus partes, tomando distancia de lo acontecido en el año 2005 cuando la evolución del intercambio mostró signos distintos, la balanza comercial sectorial en el primer semestre de 2006 tendió a deteriorarse tanto con Brasil como con el resto del mundo. Si bien en el intercambio comercial del sector el país vecino explica la mayor parte del cambio negativo, el deterioro en el saldo de balanza comercial sectorial con el resto del mundo de U\$S 66 millones no es despreciable, habida cuenta que la evolución en el año 2005 fue la contraria (ese año el superávit aumentó U\$S 100 millones).

Si se toma en consideración la clasificación alternativa de usos económicos, el intercambio comercial muestra comportamientos disímiles en términos históricos para las distintas categorías. 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 capital⁷ 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 la actividad económica interna crece en forma significativa, la oferta local no es suficiente ni en cantidad ni en calidad para satisfacer la demanda de inversión en bienes y equipos. Esta demanda es atendida, entonces, por las mayores importaciones. Sin embargo, al presente, la situación apuntada tiene como respaldo ahorro proveniente del comercio exterior, a diferencia de lo que acontecía en la década anterior, cuando la demanda neta de bienes de inversión tenía como contraparte la emisión de deuda.

3. Consideraciones finales

En el año 2005 y en lo que va del 2006, las exportaciones argentinas verificaron un fuerte crecimiento en todos los rubros. Este crecimiento se enmarca en el contexto de un comercio internacional a nivel global en expansión, que tiene como protagonistas a muchos países en desarrollo exportadores de productos minerales y combustibles. Aun dentro de este panorama, la mayor inserción internacional de la Argentina presenta características particulares que deben considerarse a fin de evaluar correctamente la *performance* comercial externa del país. La Argentina, por su estructura de exportaciones, se ha beneficiado en mucho menor medida de la mejoría en los términos de intercambio de lo que lo ha hecho el mundo en desarrollo. Distintivamente, su mayor inserción en la economía mundial se debe en buena medida a las mayores exportaciones medidas en términos reales, que superaron en tal sentido a la evolución mundial y latinoamericana. A su vez, este desempeño estuvo explicado fundamentalmente por los incrementos en las exportaciones de productos manufacturados, aspecto no verificado en la mayoría de los países en desarrollo de mayor crecimiento.

Esa inserción se verifica con un balance comercial positivo y significativo en términos del total comerciado, cuestión que se ha prolongado al primer semestre del año, inclusive con un leve incremento. Esto se dio incluso en un contexto de un aumento tenue en los términos de intercambio si se lo compara con las fuertes mejorías que han beneficiado a otros países en desarrollo.

Otro rasgo de interés está dado por la evolución sectorial del intercambio. En todos los casos, a excepción de las MOI, el superávit aumenta. El comportamiento en los productos industriales responde a razones estructurales. Esto es, cuando crece el nivel de actividad económica interna, la demanda de inversión es satisfecha por mayores importaciones. La oferta no es suficiente ni en calidad ni en cantidad como para acompañar el crecimiento, y el déficit sectorial crece.

Aun así, merecen destacarse al menos tres aspectos positivos que acompañan al comportamiento de las exportaciones de MOI. El primero está dado por el mencionado incremento en valor absoluto y su contribución al crecimiento de las exportaciones totales, la más importante. El segundo está dado por la diversificación exportadora, que se ha venido acentuando en los últimos años y se da en tres dimensiones: productos, destinos y valor exportado por firma. Este rasgo es el reflejo del mayor número de empresas, en su mayoría PyMEs volcadas a actividades no tradicionales, que emprenden negocios de exportación. El tercero es que el déficit comercial en materia industrial no compromete el superávit global y, por lo tanto, a la generación de ahorro de la economía.

Por lo mencionado en el párrafo anterior el panorama es alentador, aunque subsisten desafíos de importancia. En primer lugar, en la oferta exportable argentina de MOI se observa un componente dominante de productos altamente estandarizados y de comercio administrado que explican una porción importante del crecimiento total, tanto de las exportaciones sectoriales como de las agregadas. En segundo lugar, la diversificación de las exportaciones aún registra una fuerte dependencia del mercado regional, especialmente de MERCOSUR.

Por lo anterior, sin desconocer el estímulo positivo sobre las exportaciones que tiene mantener un tipo de cambio competitivo, debe reconocerse que la sostenibilidad del proceso de inserción externa creciente que la Argentina ha iniciado requiere esfuerzos adicionales. La permanencia de las empresas recién iniciadas en el mercado internacional exige avances en la competitividad que supongan actitudes positivas hacia la inversión y reformas organizacionales, como determinantes desde el interior de la firma, y mejoras en las condiciones de acceso a mercados estratégicos, estímulos al desarrollo exportador y la recreación de incentivos a la innovación que se materialicen en oferta exportable de mayor contenido tecnológico, por parte de la política económica. A su vez, las mejoras en la competitividad constituyen una condición determinante para contrarrestar la eventual erosión de preferencias en el mercado regional, escenario que puede tener lugar como resultado de la proliferación de tratados de libre comercio a los que estamos asistiendo.

Si bien las tasas de crecimiento que muestran las exportaciones de MOI son significativas, no se debe desconocer el impacto positivo que ejerció el cambio de precios relativos sobre las ventajas comparativas naturales. Al respecto, al margen de los vaivenes en los precios, las cantidades de MOA exportadas vienen creciendo sostenidamente. Algunos productos lo hacen con una cuota de diferenciación de producto significativa, condición necesaria para ganar competitividad en mercados más sofisticados que son a la vez los más restrictivos. Esta evolución reviste también importancia puesto que se trata de un sector más integrado a nivel nacional que las MOI, lo cual significa que impacta más de lleno sobre el nivel de actividad (moviliza más la producción nacional de bienes y servicios, dado que una unidad de producción adicional de las mismas necesita de menos importaciones).

Por último, en la estructura comercial actual de la Argentina es evidente que son los productos agropecuarios los que generan los recursos (“genuinos”) que permiten la inversión productiva en las ramas industriales, que además deben gradualmente estar más capacitadas para competir internacionalmente. El desarrollo económico deberá ser, entonces, un proceso “simbiótico” en donde los distintos sectores de la economía aporten lo suyo, sin incompatibilidades.

Bibliografía

Castagnino, T. (2006). Contenido tecnológico y diferenciación de producto en las exportaciones argentinas. *Revista del CEI, Comercio exterior e integración*, 5: 101-122.

CEPAL (2005). *Preliminary overview of the economies of Latin American and the Caribbean*. Santiago de Chile: United Nations. Diciembre.

INDEC (2006). Intercambio Comercial Argentino. *Información de prensa*. Junio.

INDEC (2006). Indices de precios y cantidades del comercio exterior. *Información de prensa*. Agosto.

INDEC (2006). Estimador mensual industrial. *Información de prensa*. Julio.

Molle, G. (2006). Participación de la Argentina en las importaciones de Brasil en el año 2005. *Revista del CEI, Comercio exterior e integración*, 5: 123-139

UNCTAD (2006). *Trade development report 2006*. Ginebra: Naciones Unidas. Agosto.

Cuadro A 1
Evolución del saldo de balanza comercial, según grandes rubros y regiones económicas
primer semestre de 2005 - 2006, millones de U\$S

Regiones y países seleccionados	PRODUCTOS PRIMARIOS			MOA			MOI			COMBUSTIBLES			TOTAL		
	2005	2006	Var.Abs.	2005	2006	Var.Abs.	2005	2006	Var.Abs.	2005	2006	Var.Abs.	2005	2006	Var.Abs.
ASEAN	234	285	51	434	378	-56	-240	-337	-97	2	18	16	429	343	-86
CAN	117	183	66	207	328	121	424	546	122	-77	-93	-16	671	963	292
Chile	69	138	69	214	280	66	386	465	80	1.096	969	-127	1.764	1.853	88
M.Oriente	264	119	-145	204	163	-41	40	158	118	0	0	0	508	440	-68
MERCOSUR	174	253	79	230	297	67	-2.360	-2.614	-253	323	557	234	-1.633	-1.506	127
UE	919	1.112	192	1.818	2.228	410	-1.732	-1.932	-200	-60	26	85	945	1.433	488
EEUU	78	118	41	339	376	37	-1.226	-1.224	2	774	791	17	-36	60	96
México	8	14	5	97	98	1	58	-79	-136	13	94	82	176	127	-49
China	1.066	965	-102	463	302	-161	-759	-1.234	-475	109	210	100	880	242	-637
India	0	123	123	300	453	153	-103	-119	-16	-9	0	9	189	458	268
Japon	20	101	81	45	59	14	-287	-376	-89	0	35	35	-222	-181	41
Corea,Rep.	32	149	117	100	128	28	-170	-210	-39	0	0	0	-38	67	105
África	538	237	-301	583	705	122	97	128	31	-20	-12	8	1.199	1.059	-140
Resto Mundo	363	259	-104	575	618	43	-441	-438	2	148	90	-57	645	530	-116
Mundo	3.883	4.056	173	5.609	6.414	805	-6.314	-7.265	-951	2.299	2.684	385	5.476	5.888	412

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro A 4

Exportaciones e índice de comercio intra-industrial con Brasil primer semestre de 2005 - 2006, miles de U\$S e índice de comercio intra-industrial

Grandes Rubros	Brasil			
	Exportaciones 2005	Exportaciones 2006	ICII 2005	ICII 2006
Primarios	496.670	620.894	0,67	1,17
Animales Vivos	43	33	1,91	1,91
Pescados y mariscos sin elaborar	3.391	4.716	0,58	0,58
Hortalizas y legumbres sin elaborar	65.341	63.000	0,00	0,00
Frutas frescas	37.687	59.731	0,32	0,27
Cereales	362.952	449.805	0,00	0,00
Semillas y frutos oleaginosos	2.541	1.044	0,55	1,78
Tabaco sin elaborar	1.509	3.061	0,29	0,36
Fibras de algodón	1.473	0	1,79	2,00
Mineral de cobre y sus concentrados	14.892	31.436	0,00	0,00
Resto de productos primarios	6.842	8.067	1,94	1,98
MOA	304.266	361.815	0,64	0,96
Carnes	15.159	10.313	1,23	1,31
Pescados y mariscos elaborados	31.917	44.035	0,17	0,23
Productos lácteos	31.787	39.189	0,15	0,13
Otros productos de origen animal	1.291	737	1,28	1,52
Frutas secas o congeladas	6.276	7.624	0,06	0,06
Café, té, yerba mate y especias	551	799	1,61	1,42
Productos de molinería	30.963	32.277	0,02	0,02
Grasas y aceites	12.832	21.471	0,29	0,17
Azúcar y artículos de confitería	1.344	1.800	1,73	1,59
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	47.794	54.499	0,16	0,11
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	8.933	11.200	0,31	0,24
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	3.154	2.955	1,13	1,28
Extractos curtientes y tintóreos	960	1.151	0,59	0,56
Pieles y cueros	18.237	15.464	0,14	0,19
Lanas elaboradas	620	612	0,00	0,00
Resto de MOA	92.447	117.689	0,97	0,85
MOI	1.730.200	1.959.266	1,43	1,39
Productos químicos y conexos	327.539	337.753	1,27	1,28
Materias plásticas y artificiales	326.426	262.311	0,97	1,06
Cauchos y sus manufacturas	61.133	73.982	1,26	1,20
Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	1.086	962	0,88	0,73
Papel cartón, imprenta y publicaciones	44.251	55.380	1,58	1,52
Textiles y confecciones	68.775	66.236	1,49	1,49
Calzado y sus componentes	549	268	1,98	1,99
Manufacturas de piedra, yeso	5.148	6.102	1,79	1,81
Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, moned	55	5	1,94	1,99
Metales comunes y sus manufacturas	102.679	116.829	1,66	1,56
Máquinas y aparatos, material eléctrico	216.913	212.144	1,64	1,66
Material de transporte terrestre	549.473	798.954	1,40	1,28
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	1.225	395	0,26	0,17
Otras MOI	24.947	27.945	1,45	1,45
COMBUSTIBLES	431.823	532.258	0,45	0,15
Petróleo crudo	53.877	0	0,00	0,00
Carburantes	265.226	367.821	0,49	0,01
Grasas y aceites lubricantes	12.402	19.948	0,38	0,45
Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos	80.845	139.404	0,00	0,00
Energía eléctrica	16.716	1.900	1,30	1,85
Resto	2.758	3.184	1,26	1,55
Total	2.962.958	3.474.232	1,24	1,22

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro A 5**Exportaciones e índice de comercio intra-industrial con el resto del mundo
primer semestre de 2005 - 2006, miles de U\$S e índice de comercio intra-industrial**

Grandes Rubros	Resto del Mundo			
	Exportaciones 2005	Exportaciones 2006	ICII 2005	ICII 2006
Primarios	3.890.740	4.014.795	0,12	0,18
Animales Vivos	8.858	8.265	0,48	0,42
Pescados y mariscos sin elaborar	275.555	350.623	0,03	0,04
Miel	66.580	79.213	0,00	0,00
Hortalizas y legumbres sin elaborar	50.464	58.432	0,19	0,13
Frutas frescas	434.463	380.505	0,10	0,20
Cereales	1.287.778	862.243	0,00	0,00
Semillas y frutos oleaginosos	1.367.616	1.214.460	0,16	0,20
Tabaco sin elaborar	80.617	76.688	0,21	0,21
Lanas sucias	21.589	17.639	0,10	0,20
Fibras de algodón	11.445	242	0,00	1,92
Mineral de cobre y sus concentrados	254.597	924.842	0,00	0,00
Resto de productos primarios	31.176	41.642	1,46	1,66
MOA	5.710.848	6.495.019	0,09	0,08
Carnes	738.916	591.623	0,02	0,03
Pescados y mariscos elaborados	143.804	164.331	0,23	0,22
Productos lácteos	245.841	298.415	0,02	0,02
Otros productos de origen animal	13.939	16.551	0,71	0,78
Frutas secas o congeladas	24.308	38.053	0,06	0,05
Café, té, yerba mate y especias	37.469	39.856	0,15	0,12
Productos de molinería	12.715	14.362	0,27	0,36
Grasas y aceites	1.553.647	1.770.545	0,02	0,02
Azúcar y artículos de confitería	50.108	86.706	0,11	0,09
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	161.020	223.329	0,15	0,14
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	140.803	178.864	0,15	0,12
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	1.832.566	2.239.220	0,01	0,01
Extractos curtientes y tintóreos	17.030	20.739	0,37	0,26
Pieles y cueros	390.850	421.095	0,07	0,09
Lanas elaboradas	67.781	72.242	0,01	0,01
Resto de MOA	280.051	319.085	0,69	0,61
MOI	3.756.534	4.545.157	1,33	1,27
Productos químicos y conexos	742.023	804.743	1,38	1,40
Materias plásticas y artificiales	240.364	320.035	1,27	1,11
Cauchos y sus manufacturas	54.262	70.864	1,46	1,33
Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	49.533	55.626	0,57	0,60
Papel cartón, imprenta y publicaciones	192.604	207.696	1,09	1,10
Textiles y confecciones	69.424	76.186	1,53	1,50
Calzado y sus componentes	12.799	15.170	1,33	1,48
Manufacturas de piedra, yeso, etc, productos cerámicos, vidrio y sus manif.	62.328	72.185	1,10	1,13
Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas	73.431	227.979	0,39	0,17
Metales comunes y sus manufacturas	1.009.919	1.013.895	0,68	0,69
Máquinas y aparatos, material eléctrico	404.892	455.195	1,75	1,73
Material de transporte terrestre	673.219	883.508	0,94	0,91
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	25.605	169.545	1,84	0,98
Otras MOI	146.131	172.528	1,50	1,45
Combustibles	2.700.121	2.965.367	0,42	0,58
Petróleo crudo	1.189.978	1.033.841	0,06	0,05
Carburantes	890.825	1.146.490	0,52	0,65
Grasas y aceites lubricantes	45.497	61.298	0,95	0,86
Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos	461.581	580.245	0,31	0,63
Energía eléctrica	55.254	96.177	1,34	1,01
Resto	56.986	47.316	1,36	1,66
Total	16.058.243	18.020.338	0,70	0,70

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 - 2006, millones de U\$S

Grandes Rubros	Brasil		Resto del Mundo	
	Balanza Comercial 2005	Balanza Comercial 2006	Balanza Comercial 2005	Balanza Comercial 2006
Primarios	248	292	3.635	3.764
Animales Vivos	-1	-1	6	6
Pescados y mariscos sin elaborar	2	3	271	343
Miel	0	0	67	79
Hortalizas y legumbres sin elaborar	65	63	45	55
Frutas frescas	31	54	411	354
Cereales	362	449	1.286	861
Semillas y frutos oleaginosos	2	4	1.246	1.123
Tabaco sin elaborar	1	2	71	68
Lanas sucias	0	0	20	15
Fibras de algodón	-11	-21	11	-6
Mineral de cobre y sus concentrados	15	31	255	925
Resto de productos primarios	-218	-284	-54	-60
MOA	160	210	5.449	6.260
Carnes	-9	-11	732	582
Pescados y mariscos elaborados	29	38	125	143
Productos lácteos	29	36	243	296
Otros productos de origen animal	-1	-2	6	7
Frutas secas o congeladas	6	7	24	37
Café, té, yerba mate y especias	-2	-1	34	37
Productos de molinería	31	32	11	12
Grasas y aceites	11	19	1.536	1.755
Azúcar y artículos de confitería	-7	-6	47	82
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	44	51	148	206
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	7	10	129	167
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	-1	-2	1.822	2.228
Extractos curtientes y tintóreos	1	1	13	17
Pieles y cueros	17	13	376	399
Lanas elaboradas	1	1	67	72
Resto de MOA	5	23	133	221
MOI	-2.561	-2.956	-3.753	-4.366
Productos químicos y conexos	-239	-236	-925	-1.063
Materias plásticas y artificiales	18	-54	-176	-120
Cauchos y sus manufacturas	-44	-55	-92	-91
Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	0	0	30	28
Papel cartón, imprenta y publicaciones	-123	-112	-38	-47
Textiles y confecciones	-130	-157	-160	-188
Calzado y sus componentes	-52	-59	-13	-35
Manufacturas de piedra, yeso, etc, productos cerámicos, vidrio	-39	-47	-13	-17
Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas	-2	-2	55	198
Metales comunes y sus manufacturas	-407	-316	487	416
Máquinas y aparatos, material eléctrico	-781	-989	-2.423	-2.993
Material de transporte terrestre	-724	-872	73	6
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	1	0	-272	-33
Otras MOI	-41	-58	-287	-428
Combustibles	307	496	1.992	2.189
Petróleo crudo	54	0	1.153	1.009
Carburantes	180	365	578	785
Grasas y aceites lubricantes	9	4	5	15
Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos	81	139	375	449
Energía eléctrica	-14	-22	-56	-21
Resto	-2	-1	-63	-48
Total	-1.846	-1.958	7.323	7.846

Fuente: CEI en base a INDEC

Panorama del Comercio Exterior de Servicios

Tomás Castagnino

1. Inserción Externa

La política de tipo de cambio, que hace competitivo el trabajo doméstico, continúa rindiendo frutos en lo que respecta a la inserción externa de los sectores productores de servicios. Complementariamente, el fuerte incremento de las ventas externas de mercancías ha arrastrado consigo exportaciones de servicios, sobre todo las vinculadas a servicios de transporte y a servicios empresariales, profesionales y técnicos.

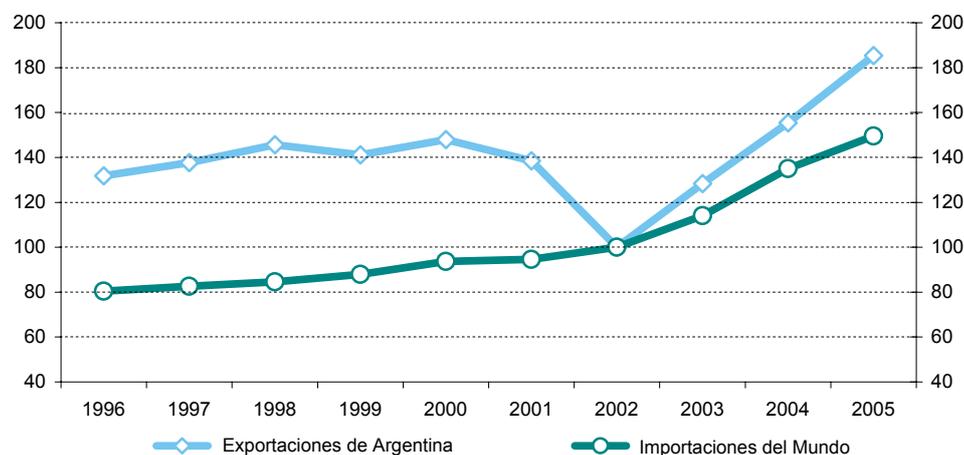
Luego del estancamiento experimentado por las exportaciones de servicios que culminó con una fuerte caída de exportaciones en la crisis de 2001-2002, el sector retomó la senda de crecimiento. A diferencia de entonces, el cambio de precios relativos a comienzos de 2002 recreó las condiciones para que el sector se adecuara al perfil creciente de la demanda mundial, inclusive verificando un ritmo de crecimiento superior al de las importaciones globales (Gráfico 1). Mientras las importaciones mundiales se expandieron a un ritmo de 14% anual, las exportaciones de la Argentina hicieron lo propio a una tasa superior del orden del 23% anual.

Si se considera una apertura de las cifras que permite la comparación con los datos internacionales, se desprende que esta mayor inserción externa se extendió a todas las cuentas de exportación de servicios. Del Cuadro 1 resulta evidente el impulso positivo en materia de inserción externa que han experimentado

Gráfico 1

Evolución de las exportaciones argentinas de servicios vis-à-vis la evolución de la demanda mundial*

-1996-2004, índice 2002=100-



*excluye a los servicios de gobierno.

Fuente: CEI en base a INDEC y OMC

las exportaciones en concepto de viajes y turismo: con respecto al año anterior, en 2005 los ingresos de divisas por esta cuenta crecieron un 23%, cifra muy superior a la tasa de 9% a la cual se expandieron las importaciones del mundo.

Cuadro 1
Evolución sectorial de las exportaciones argentinas de Servicios vis-à-vis el crecimiento de la demanda mundial*
- 2004-2005: millones de U\$S y % -

	Importaciones del Mundo			Exportaciones de la Argentina		
	2004	2005	Var. %	2004	2005	Var. %
Transportes	589.900	663.600	12	1.152	1.305	13
Viajes y turismo	594.500	647.600	9	2.235	2.753	23
Otros servicios	948.400	1.050.100	11	1.631	1.928	18
Total	2.132.800	2.361.300	11	5.017	5.986	19

* excluye a los servicios de gobierno.

Fuente: CEI en base a INDEC y OMC

De la misma forma, las exportaciones de otros servicios, cuenta que se corresponde fundamentalmente con los ingresos de divisas por servicios de comunicaciones, informática e información y servicios empresariales, profesionales y técnicos, también experimentaron un comportamiento semejante. Estas se expandieron en 2005 a una tasa de 18% a la vez que las importaciones del mundo lo hicieron a una tasa de 11%.

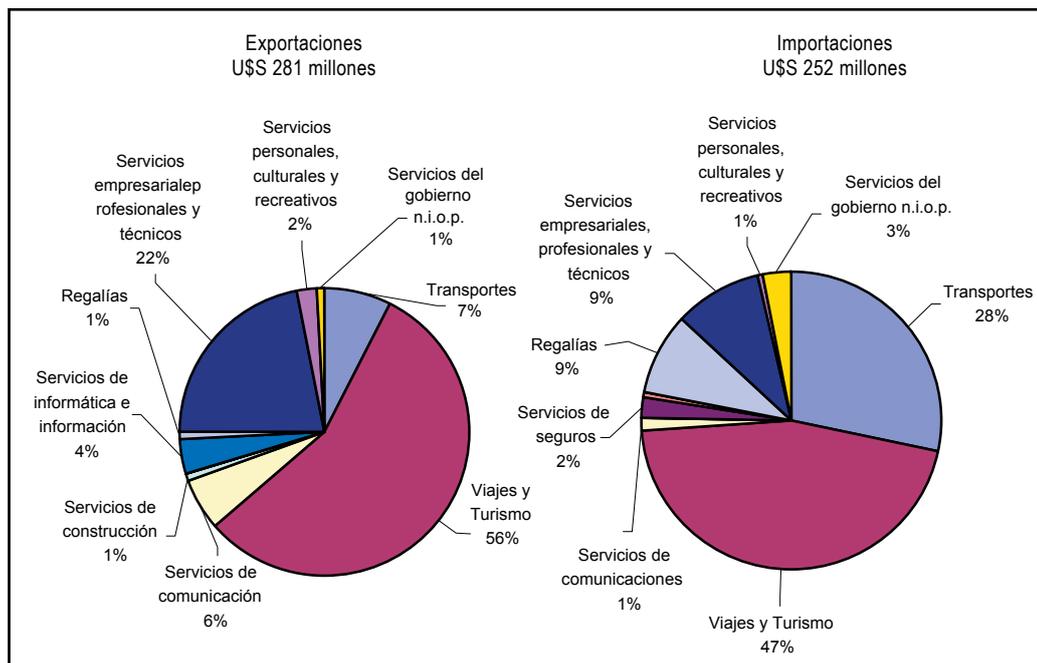
2. Evolución en el primer trimestre de 2006

Las exportaciones de servicios en el primer trimestre de 2006 se posicionaron en torno a los U\$S 1.805 millones, incrementándose algo más de 18% con respecto al mismo período de 2005. Las importaciones, por su parte, crecieron en el mismo período un 13% alcanzando los U\$S 2.181 millones. Como consecuencia, si bien aún negativo, el déficit en el saldo de la balanza comercial se redujo en U\$S 30 millones respecto del año anterior, situándose en U\$S - 376 millones.

Un análisis más desagregado del comercio de servicios, incluso en el escaso detalle que muestran las estadísticas, permite apreciar signos de evolución positiva, materializados en un crecimiento significativo de las exportaciones en concepto de servicios de transporte (+7%), viajes y turismo (+20%), comunicaciones (+28%), informática e información (+17%) y servicios empresariales, profesionales y técnicos (+25%).

El turismo ha sido una pieza importante en el aumento de las exportaciones de servicios. El aumento de las exportaciones en concepto de viajes y turismo explica algo más del 50% del crecimiento de las exportaciones totales del sector (Gráfico 2). Habiendo alcanzado los U\$S 936 millones en el primer trimestre del año, el turismo se constituyó como uno de los principales rubros de exportación, por encima de los cereales, las grasas y aceites, los productos químicos y el material de transporte terrestre, únicamente quedando por detrás de las exportaciones de harinas para la alimentación animal.

Le siguieron en importancia el aumento de las exportaciones de servicios empresariales profesionales y técnicos, los servicios de transporte y los servicios de comunicación, que aportaron al crecimiento de las exportaciones del sector 22%, 7% y 6%, respectivamente.

Gráfico 2**Contribución al crecimiento de las exportaciones e importaciones de Servicios primer trimestre de 2006**

Fuente: CEI en base a INDEC

Por su parte, el crecimiento absoluto de las importaciones también estuvo liderado por el aporte de la cuenta viajes y turismo. Asimismo, a diferencia de lo que ocurrió con las exportaciones, el egreso de divisas en concepto de servicios de transporte y regalías explicaron una porción significativa de incremento total de las importaciones de servicios.

3. La balanza comercial de Servicios

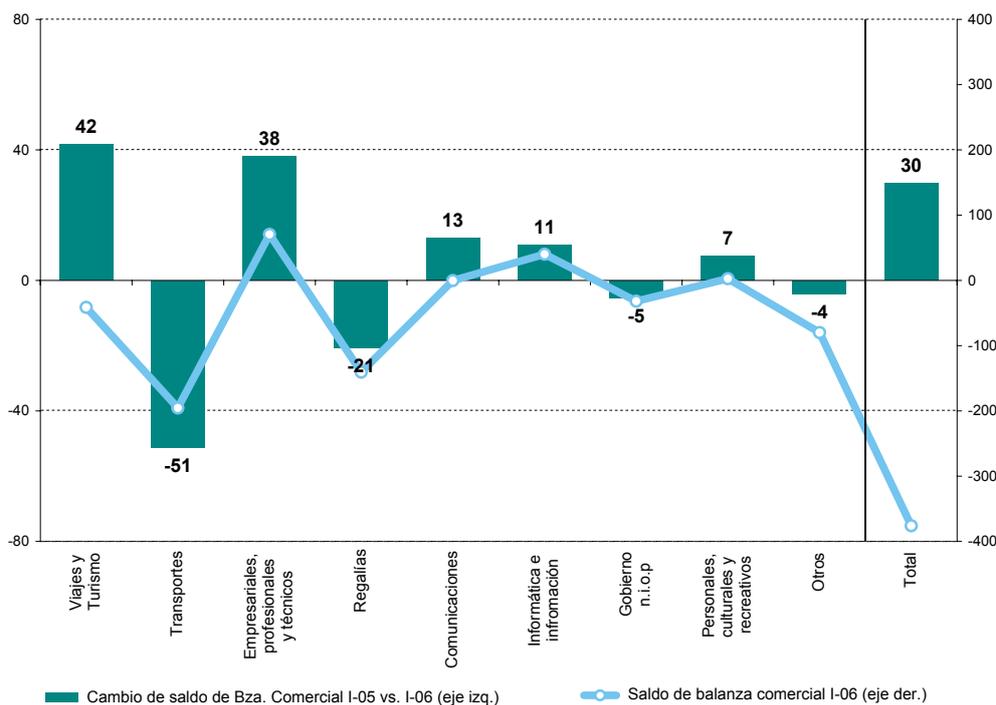
El déficit de balanza comercial que registró el sector en el primer trimestre de 2006 presenta una reducción de U\$S 30 millones con respecto al correspondiente al mismo período de 2005. Esta evolución confirma la tendencia que tiene lugar desde la devaluación del peso en 2002, cuando a partir del incremento de las ventas al exterior y del descenso de las importaciones hasta niveles por debajo de los verificados durante la Convertibilidad, el saldo de la balanza comercial mejoró de manera significativa.¹

Si se observa más en detalle, el cambio en el resultado comercial de los rubros de viajes y turismo y de servicios empresariales, profesionales y técnicos, ha incidido significativamente en la evolución positiva que mostró el saldo de balanza comercial de servicios en el primer trimestre del año. En el caso de aquel último, inclusive sosteniendo un saldo favorable en el intercambio. Algo menos significativas, pero aún de importancia, fueron las evoluciones positivas registradas por las cuentas de servicios de comunicaciones y de servicios de informática e información, rubros que además se mostraron superavitarios (Gráfico 3).

¹ Ver "Estructura del Comercio Exterior Argentino, Año 2005" en *Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración*, Nro. 5.

Gráfico 3

Valor y cambio absoluto en el saldo de balanza comercial primeros trimestres 2005-2006, millones de dólares



Fuente: CEI en base a INDEC

4. Consideraciones finales

El análisis del desempeño externo del sector servicios permite apreciar signos de progreso en materia de inserción internacional. Las señales que se derivan de los regímenes específicos de promoción y del tipo de cambio real, que vuelve competitivo el acervo de trabajo calificado del país, desencadenaron un proceso de inversión que posiciona al sector con buenas perspectivas de cara al futuro. Este comportamiento, como se vio, se verificó fundamentalmente en las industrias de ingeniería y tecnología de la información, de prestaciones de servicios empresariales e informáticos y en la industria del turismo receptivo.

Un aspecto adicional a considerar es el fuerte impacto que tienen estas actividades intensivas en trabajo sobre la creación de empleo, como así también en la generación de divisas que sustenten el equilibrio externo de la economía y den lugar a la generación de recursos “genuinos” que financien la inversión productiva.

Persistence of the Bloc's Dynamism

Hernán Sarmiento

Abstract

In the first half of 2006, MERCOSUR continues to show evidence of economic expansion, relative price stability and a strong increase in extra-bloc exports, together with a decrease in unemployment rates and a recovery of investment. Institutionally, there was an expansion of the common economic space and greater efforts were made to coordinate policies among country members.

Se mantiene el dinamismo del Bloque

Hernán Sarmiento

Resumen

El primer semestre de 2006 muestra un MERCOSUR que mantiene la expansión de su economía, estabilidad relativa de precios y un fuerte incremento de las exportaciones hacia fuera del bloque, junto a una disminución en la tasa de desempleo y la recuperación de las inversiones. En el aspecto institucional, se expandió el espacio económico común y se acentuaron los esfuerzos de coordinación de políticas de los países miembros.

Evolución Económica

Las economías del MERCOSUR mantuvieron el fuerte ritmo de crecimiento en el primer semestre del año, a pesar de la incertidumbre derivada del contexto internacional donde, en los últimos dos meses, se produjeron una seguidilla de conflictos geopolíticos que llevaron el precio del petróleo al nuevo récord histórico de 77 dólares el barril, y los mercados financieros se refugiaron en los activos que se consideran más seguros (el oro y los bonos del Tesoro de EE.UU.), desprendiéndose de acciones en general y de los bonos de mercados emergentes, especialmente luego de la suba en la tasa de interés de los EE.UU. Además, el director general de la Organización Mundial de Comercio (OMC) dejó en claro que la Ronda de Doha no concluirá este año, generándose expectativas de un mayor énfasis en la negociación de acuerdos bilaterales.

A partir del mes de junio el retroceso de la tasa a 10 años en más de 40 puntos básicos y una reducción neta de los spread impulsaron la mejora en el costo de financiamiento de la región, facilitando la colocación de bonos gubernamentales de los miembros del MERCOSUR. La anticipación del mercado a la pausa en el ciclo alcista de tasas de la FED que se confirmó en agosto fue lo que permitió el vuelco de los inversores hacia los bonos de la región.

La tasa total que paga la región (retorno de bono de EE.UU. a 10 años más el spread de riesgo país) se redujo, en promedio, en un 14% en el mes de junio. En todos los casos, la baja en el costo no sólo fue consecuencia de una tasa libre de riesgo que cayó más de 40 puntos desde fines de junio, sino también de una importante reducción neta en el spread de riesgo país emergente. Este último, de hecho, cayó entre 30 puntos y 100 puntos, según el país.

Así, el MERCOSUR mantuvo un importante dinamismo económico y comercial, con patrones comunes de solvencia fiscal y coherencia monetaria, junto a una mayor solidez en el sistema financiero. El control de la

inflación continuó siendo una preocupación para la mayoría de los bancos centrales, resultándoles efectivos pese al alza de los precios internacionales del petróleo. Además, se moderó la tendencia a la apreciación de las monedas locales y mejoró el coeficiente de inversión, aunque su nivel se considera todavía insuficiente para garantizar la continuidad del crecimiento en el largo plazo.

El impacto favorable del crecimiento económico sobre el mercado de trabajo llevó a un aumento en el número de personas que participan en el mercado de trabajo. El aumento fue acompañado por el crecimiento del empleo en el sector formal de las economías y la creación de nuevos puestos de trabajo principalmente en la industria manufacturera, en servicios financieros y en la construcción. La tasa de desempleo mantiene la tendencia a la baja que mostró en el año 2005 y es el tercer año consecutivo en que este indicador mejora, acompañado por incrementos en los salarios reales superiores a las del año pasado.

La continua expansión de la economía mundial y la liquidez de los mercados internacionales de capital coadyuvaron al crecimiento de las exportaciones y la mejora de los términos de intercambio, acentuándose la búsqueda de un patrón de especialización más diversificado y con mayor contenido tecnológico.

Las exportaciones del MERCOSUR del primer semestre de 2006 llegaron a U\$S 85.342 millones, superando en 13% a las realizadas en igual periodo de 2005. Si bien las exportaciones tanto dentro como fuera del MERCOSUR aumentaron, las exportaciones entre los socios llegaron a U\$S 11.504, sumando casi U\$S 1.700 millones más que el año pasado. El bloque se presentó mucho más dinámico para las ventas hacia el MERCOSUR de Brasil y Argentina, que crecieron en 17% y 23% interanual, respectivamente.

Mientras Brasil continúa destinando el 10% de sus exportaciones al bloque regional, la Argentina el 20% y Uruguay el 22%. Paraguay disminuyó a menos de la mitad sus ventas externas al bloque regional. En lo que hace a las ventas extra-zona, los destinos que más absorbieron los productos del MERCOSUR fueron la Unión Europea (20%) y los EE.UU. (17%), ambos con un crecimiento moderado. El Resto de Latinoamérica, al que se destina el 13% de las exportaciones extra-zona del MERCOSUR, mostró un importante crecimiento de 21% interanual.

A nivel de los productos vendidos por el bloque, si bien las materias primas mantienen un papel importante dentro de la canasta de exportaciones, las ventas de manufacturas de productos industriales están aumentando su participación al crecer un 11% interanual en el primer semestre del año 2006 y representar el 50% de lo vendido por el MERCOSUR, especialmente por la incidencia de Brasil. El mayor dinamismo lo presentaron los Combustibles por el fuerte incremento del precio internacional del petróleo, aunque sólo representan el 9% de las exportaciones del bloque.

Las proyecciones de crecimiento para las economías de la región siguen mejorando, llegando a casi un 5% anual para 2006, apoyadas en una coyuntura externa favorable. Dada la mejor situación en la que se encuentra la región en lo que respecta a los indicadores fiscales y de cuenta corriente, no cabría esperar que en el futuro cercano se verifiquen cambios bruscos.

La incorporación de Venezuela al MERCOSUR suma el tercer PIB de la región (unos U\$S 133.000 millones). Este país creció 9% en 2005, cuenta con grandes reservas de petróleo (79,7 mil millones de barriles de reservas comprobadas) que representan cerca del 7% del total mundial y tiene una producción de 3 millones de barriles de petróleo por día, siendo el 8° productor mundial. En gas, tiene reservas de 4,3 billones de metros cúbicos, las más grandes de América del Sur.

En lo que respecta al comercio, lo importado por Venezuela en 2005 sumó U\$S 22.000 millones, donde el MERCOSUR sólo participó en un 11% (la Argentina representa un 2% y Brasil un 9%). Con su ingreso al MERCOSUR se espera que se incrementen sus importaciones desde el bloque, aunque el proceso de liberalización demorará hasta el año 2010 (2014 para los productos sensibles).¹

Aspectos Institucionales

Con la presencia de los presidentes de la Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Paraguay y Venezuela por primera

¹ Para un análisis detallado ver artículo "El ingreso de Venezuela al MERCOSUR" en la presente edición de la Revista.

vez como miembro pleno, en junio tuvo lugar en la Argentina la cumbre de mandatarios del MERCOSUR. Así finalizó la presidencia *pro tempore* de la Argentina y comenzó el período correspondiente a la presidencia de Brasil. En la reunión se firmó una declaración final de 41 puntos, que realizó un llamamiento a la integración regional, ratificó el proyecto del Gasoducto del Sur, iniciativa a la que se sumaron Bolivia, Paraguay y Uruguay, y llamó a la creación de un Parlamento del MERCOSUR para antes de fin de año.

Se expresó agrado sobre la propuesta de creación de un Banco de Desarrollo del MERCOSUR, realizada por la Argentina y se firmó un acuerdo preferencial de comercio con Pakistán, que fija las bases para iniciar negociaciones tendientes al incremento de los flujos bilaterales de comercio, a través de un acceso efectivo a los mercados por medio de concesiones mutuas.

La Cumbre también contó con la presencia del mandatario cubano Fidel Castro, que mantuvo conversaciones bilaterales y fue invitado a firmar un Acuerdo de Complementación Económica. En el marco de la reunión, las petroleras estatales PDVSA de Venezuela, ENARSA de Argentina y ANCAP de Uruguay firmaron un acuerdo para iniciar la exploración de un bloque petrolero en el Orinoco.

Otros aspectos analizados fueron los derivados de la Decisión 54/04, que buscan mejorar la circulación dentro del MERCOSUR de aquellos productos provenientes de fuera de la región, los relacionados con el Código Aduanero del MERCOSUR y los referidos al ordenamiento y armonización de los regímenes aduaneros especiales de importación.

En la agenda externa, se procuró concentrar los esfuerzos en pocas negociaciones con el objetivo de concluir las, antes que abrir nuevos frentes de negociación. Merece destacarse, además de la multilateralización de los acuerdos bilaterales con Cuba, la profusa labor para concluir un Acuerdo con Israel, tarea que se encuentra avanzada. Se espera relanzar la negociación con la Unión Europea antes de fin de año, posiblemente durante la próxima cumbre de presidentes del MERCOSUR, que organizará Brasil en diciembre. El conflicto bilateral entre la Argentina y Uruguay, si bien ha sido acotado a ese ámbito, ha tenido repercusión en las mesas de negociación del MERCOSUR y actualmente existe un proceso en el marco del Sistema de Solución de Controversias del MERCOSUR.

Por Resolución de la Cumbre se propuso la conformación del Instituto Social del MERCOSUR para la coordinación de las políticas de los Estados miembros en el marco de una estrategia regional de lucha contra la pobreza y la desigualdad. Además, se acordó crear un Observatorio de la Democracia y una Escuela de Gestión Pública, en Montevideo, para los países miembros y asociados, cuyo eje será la formación en políticas y gestión de la integración regional.

Se lanzó un programa de acciones para la integración económica de cadenas productivas y superación de asimetrías en el MERCOSUR, que comenzará por el sector automotriz y que comprende a las cadenas productivas de muebles, turismo y hotelería, artículos fitoterapéuticos, industria naval, apoyo al sector cooperativo y un plan con las grandes federaciones empresarias.

Durante la cumbre se aprobó el Protocolo de Contrataciones Públicas del MERCOSUR, por el cual las empresas de la Argentina podrán participar en igualdad de oportunidades con sus pares de Brasil en las licitaciones del gobierno central del vecino país, y viceversa. La medida también involucra con diferentes matices a Paraguay, Uruguay y Venezuela. El mecanismo permitirá acceder al "trato nacional" en buena parte de las licitaciones en lo referido a bienes, servicios y obra pública, a partir del momento en que dos de los cinco miembros del MERCOSUR aprueben el acuerdo por la vía parlamentaria. Se prevé una revisión bianual a los efectos de generalizar los rubros incluidos y aumentar la reciprocidad entre los miembros firmantes del acuerdo.

Los temas de la equidad, la justicia social, la pobreza, el desempleo y el desarrollo sostenible, estuvieron en el centro de los discursos de los mandatarios de los cinco Estados partes y los dos asociados.

La presidencia *pro tempore* fue asumida por Brasil y quedó planteada la agenda de temas que serán abordados por el bloque en el próximo semestre, que tendrá como centro la corrección de las asimetrías y la mayor participación de los socios menores en la generación de decisiones. Para estos fines, la reunión de

coordinadores resolvió crear comisiones de trabajo que evalúen esta situación y propongan alternativas para encontrar soluciones que equilibren el peso de los miembros mayores con los menores.

Finalmente, la Agencia de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), los países miembros del MERCOSUR con Venezuela, Chile y Bolivia, firmaron un acuerdo de cooperación para prevenir la llegada al Cono Sur de la sepa H5N1 del virus de la gripe aviar. Además, Brasil presentó a la Argentina el Programa de Sustitución Competitiva de Importaciones (PSCI), para sustituir compras a terceros mercados y facilitar las ventas de productos sudamericanos hacia su mercado de 180 millones de consumidores. Por otro lado, la Argentina y Brasil firmaron una nueva versión del Acuerdo Automotriz, que regirá hasta junio de 2008 y permitirá un intercambio más equilibrado, con señales claras a los inversores del sector.

1. Argentina mantiene el ritmo de expansión económica

En el primer semestre del año se consolidó el crecimiento de la economía, empujado por la producción industrial, particularmente el sector automotriz, la construcción, el sistema financiero y el gasto público. El sector agropecuario, a pesar de una cosecha récord de soja, debió enfrentar las dificultades causadas por la sequía que afectó las producciones de maíz y trigo, y las restricciones a las exportaciones de carne vacuna, ventas que se encuentran en un proceso de normalización.

La actividad fabril mantiene los altos índices de crecimiento, acumulando en el primer semestre un alza de 7,4% respecto a igual periodo del año pasado. La producción mostró el fuerte repunte del sector automotriz y de las empresas ligadas a la construcción, que poseen efectos de arrastre en la siderurgia, metalurgia, productos de caucho y derivados del petróleo. En particular, se destacaron el cemento (23,9%), la industria automotriz (24,3%) y otros materiales de la construcción (22%). Otros rubros que sobresalieron fueron el vidrio, los aceites y la avicultura.

Acompañando el fuerte despegue de la producción industrial, se verificó un tenue incremento en el uso de la capacidad instalada, que fue de 72% en junio, casi similar a la de junio de 2005 y que ocurre de manera paralela al dinamismo del proceso de inversión. Además, el fuerte crecimiento de la industria fabril hizo que todos los indicadores laborales siguieran en alza. En el primer semestre del año, la ocupación industrial aumentó el 5,3% y los salarios un promedio de 27,6%, comparado con el mismo lapso del 2005.

La actividad de la construcción volvió a mostrar que es uno de los principales factores del crecimiento económico. En junio la suba fue de 25,4% interanual y permitió al sector cerrar la primera mitad del año con un incremento acumulado de 21,2%. En los últimos tres meses el segmento con mayor crecimiento fue el de construcciones petroleras, seguido por el de obras viales y edificios privados con fines comerciales.

La tasa de desocupación en el segundo trimestre del año fue del 10,4% de la población activa y mostró una caída respecto de igual período del año último, cuando había alcanzado el 12,1%. Es importante destacar que se produjo un aumento de las personas que buscan trabajo y se crearon unos 800.000 nuevos puestos, resultando que el nivel de empleo lograra crecer un 0,7% por cada punto de crecimiento del PIB. Por lo cual, de haberse mantenido el mismo porcentaje de población activa que se había registrado un año atrás, el índice de desempleo sería de 8,3%. La brecha entre la tasa de desempleo que computa a los beneficiarios de planes sociales como ocupados y la que los considera como desocupados ha caído notablemente desde 2003, un dato que significa una menor incidencia de los planes de asistencia a la vez que refleja una mayor participación del llamado empleo genuino.

Respecto de la inflación, se confirma la desaceleración de los precios minoristas y la caída en las expectativas inflacionarias. El índice de precios al consumidor (IPC) presentó en junio, por segunda vez consecutiva, un alza mensual de 0,5% y cerró la primera mitad del año con una suba en los precios de 4,9%. El aumento de junio es una reducción importante frente al mismo mes del año pasado y en el acumulado de los primeros seis meses, dado que la inflación de junio de 2005 había sido del 0,9% y del 6%, acumulada para el semestre. La principal causa de la desaceleración inflacionaria es explicada por el rubro de alimentos y bebidas, componente de mayor peso dentro del índice, y en particular por la caída en el precio de la carne vacuna. El alza de precios de junio fue encabezada por los servicios, que acumulan un incremento de 6%

en el primer semestre del año.

Las cuentas públicas cerraron el primer semestre con un superávit primario de \$12.589 millones, 8,6% por arriba del resultado del mismo período del año pasado. El saldo del semestre superó en 20,6% lo presupuestado y así se logró alcanzar el 64% del resultado proyectado para todo el año. El excedente en junio fue de \$2.241 millones con un alza interanual de 24,5%. El superávit financiero, que considera el pago de servicios de la deuda, llegó a \$8.028 millones en los primeros seis meses del año y tuvo un alza de 38,1%, como consecuencia de una reducción del 21% en el pago de intereses de la deuda, gracias a un cronograma de vencimientos más desahogado.

El aumento del ahorro primario se debe al crecimiento en el total de los recursos, que superaron en valor absoluto a los gastos, aunque ambos se incrementaron un 21%. La partida que en la primera mitad del año reflejó un ascenso significativo fue la de gastos de capital, que sumaron \$7.292 millones y 66% de suba interanual. Por su parte, los gastos corrientes crecieron 21% en el semestre, sumando \$12.477 millones en junio, la cifra más alta alcanzada hasta el momento ante las subas salariales a empleados públicos.

Se debe destacar que la recaudación de junio creció 25,1% interanual, gracias al aporte del IVA, ganancias y del sistema de la seguridad social, y permitió superar en \$4.500 millones la meta fijada en el Presupuesto para los primeros seis meses del año, que era de \$65.800 millones. El objetivo anual fue fijado en \$130.000 millones y se prevé que los ingresos tributarios sigan aumentando a tasas elevadas. La recaudación de 2006 llegaría al 22% del PIB y permitiría alcanzar un superávit fiscal de 3,3% del PIB.

El gobierno colocó en julio U\$S 500 millones en el bono Bonar V, con una fuerte sobredemanda, donde tres bancos del exterior se llevaron casi 80% de los títulos, a una tasa menor que la esperada, quedando en 8,34% anual. Se aprovechó la calma de los mercados internacionales y lo recaudado sirvió para hacer frente a los vencimientos del mes agosto.

En lo que respecta al sector externo, en un mercado con exceso de ventas de dólares por los exportadores, el Banco Central (BC) mantuvo en equilibrio la cotización del dólar, prácticamente en \$3,10, reforzando la adquisición de reservas. Al cierre del primer semestre, el BC había sumado compras por casi U\$S 7.000 millones, dando lugar a que las reservas superaran los U\$S 26.000 millones. La mitad de los dólares adquiridos por el BC se esterilizó mediante la cancelación de redescuentos del sector financiero, el principal factor de absorción, y la colocación de títulos financieros.

La Argentina exportó durante el primer semestre un 13% más que en el mismo lapso de 2005 y registró un superávit comercial de U\$S 5.935 millones, un 7,6% mayor que el obtenido durante el mismo período de 2005. Así, se exportó por U\$S 21.541 y se importó por U\$S 15.606 millones.

Los principales productos vendidos fueron vehículos para el transporte de personas y mercancías (a Brasil, Venezuela, Chile y México); autopartes (a Brasil, Alemania y Venezuela); mineral de cobre y concentrados (a Alemania, Corea del Sur, India y Japón); residuos y desperdicios de la industria alimentaria, como harinas y pellets de soja (a la Unión Europea), y grasas y aceites vegetales (a India, Argelia, Italia, Túnez, Brasil, Estados Unidos y España). El crecimiento de las exportaciones puede explicarse en un alza del 7% en los precios y de un 5% en los volúmenes.

Las principales compras fueron de bienes de capital (teléfonos celulares, tractores, cosechadoras, computadoras y camiones), bienes de consumo (televisores, motos y medicamentos) y bienes intermedios (mineral de hierro, óxido de aluminio, cobre refinado para la industria metalúrgica y fosfato diamónico para la agroindustria). El crecimiento en las compras se explicó en un alza de un 12% en los volúmenes y de un 3% en los precios.

Según las proyecciones del Gobierno, este año las ventas al exterior cerrarían en torno de U\$S 45.000 millones, resultado de una combinación de buenos precios de los cereales, una cosecha moderada (con aumentos en la producción de soja, pero caídas en maíz, trigo y girasol) y el sostenido aumento de las exportaciones de manufacturas industriales. El superávit superaría los U\$S 10.000 millones, aproximándose al excedente de U\$S 11.418 millones del año pasado.

El crecimiento de la primera mitad del año terminó muy sólido y probablemente supere en algunas décimas el 8%, con perspectivas alentadoras para el tercer trimestre, donde impactarán de lleno en la demanda todos los aumentos salariales que se dieron en los últimos meses. Los superávit fiscal y de cuenta corriente y la política monetaria prudente siguen apuntalando la solidez de la economía local.

2. La economía de Brasil se desacelera en el segundo semestre

Luego de un primer trimestre de vigoroso crecimiento, la economía de Brasil parece haber entrado en un compás de espera hasta las elecciones presidenciales de octubre de este año. En el segundo trimestre, el crecimiento del PIB alcanzó el 1,2% interanual y apenas superó en 0,5% al nivel del primer trimestre, cerrando el semestre con un crecimiento de 2,2% interanual.

En el segundo trimestre, las mayores tasas de crecimiento fueron del sector de Servicios que llegó a 1,9% interanual y del Agropecuario que aumentó 1% interanual, por la recuperación de la producción del café y la soja. En tanto la industria presentó el peor desempeño en el segundo trimestre, creciendo 0,5% en comparación al segundo trimestre del año pasado.

Por el lado de la demanda, el consumo privado fue el que posibilitó un crecimiento positivo, dado que creció 4% interanual en el segundo trimestre, superando los registros del trimestre anterior y alcanzando once trimestres de crecimiento consecutivo. La mejora en los indicadores laborales mantuvo el consumo en alza, con el consumo del gobierno jugando un papel dinamizador (creció 1,9% y 1,8% interanual, entre los dos primeros trimestres del año).

Además, se notó una fuerte desaceleración de la inversión tanto respecto al primer trimestre del año como respecto a igual periodo del año pasado, especialmente en la construcción civil que representa más de la mitad del total invertido en el país (este sector pasó de un aumento de 7% en el primer trimestre a 2,6% en el segundo). La formación bruta de capital fijo, termómetro de la inversión, pasó de una tasa de crecimiento de 9% en el primer trimestre a casi el 3% interanual en el segundo.

Se debe destacar que en el sector externo, las exportaciones de bienes y servicios, que crecían a tasas positivas desde el cuarto trimestre de 2003, cayeron 0,6% respecto al segundo trimestre de 2005. En tanto las importaciones de bienes y servicios continuaron creciendo, llegando al 12,1% interanual.

A pesar del resultado del segundo trimestre, el Gobierno espera poder alcanzar un crecimiento económico de 4% a 4,5% en todo el año 2006, confiado en que la segunda mitad del año muestra mejores resultados.

La desaceleración del nivel de actividad impactó en el mercado laboral, donde la tasa de desempleo de las principales regiones metropolitanas aumentó levemente en junio y llegó a 10,4%, superando en 1% a la de junio del año pasado, sumando 2,3 millones de personas desempleadas. Sin embargo, continúa aumentando el nivel de empleo, siendo el principal generador de trabajo la construcción civil. El ingreso real medio de los trabajadores creció por quinto mes consecutivo y en el año acumula un aumento de 6,7%.

En particular, se debe destacar que después del buen resultado en el mes de mayo, la industria tuvo una caída en junio y acumula en el año un aumento de sólo 2,6%. Las industrias siderúrgica, metalúrgica, química, textil, calzados y maderera presentan los peores resultados influenciadas por el efecto acumulativo de la valorización del real y la paralización de la plataforma de Petrobras. Es así que, en el semestre, el sector de bienes intermedios, que genera insumos para la industria y la construcción civil, que tiene el mayor peso en el índice presentó un aumento de sólo 1,7%, mientras que bienes de capital y de consumo lo hicieron en 5% y 3,8%, respectivamente. Se debe destacar que la industria aún mantiene un alto nivel de stocks de productos finales y un elevado uso de la capacidad instalada, llegando a casi 82%.

En el sector financiero, el Comité de Política Monetaria (Copom) del Banco Central, finalizado el primer semestre y antes del primer turno de las elecciones presidenciales, confiado en el efectiva moderación de la inflación y un desempeño menos dinámico de la economía, decidió reducir la tasa Selic o de interés básica de la economía en 0,5%, dejándola en 14,25% anual. Este es el décimo corte consecutivo y acumula desde

septiembre del año pasado un baja de 5,5%, dejando a la tasa en su menor valor histórico. Las reservas internacionales alcanzaron a U\$S 62.670 millones, disminuyendo levemente en el mes de junio ante la intervención del Banco Central en el mercado de cambio por U\$S 526 millones.

El índice de precios al consumidor (IPCA como referencia de la meta del gobierno) bajó 0,21% en junio, ante la caída en el precio de los combustibles (mayor oferta de caña de azúcar y caída de precios del alcohol como de la gasolina), y sumó en el primer semestre del año un incremento de sólo el 1,62%, que es casi la mitad de lo registrado en igual periodo del año pasado. Ante la deflación de junio, se ajustaron a la baja las previsiones de inflación para todo el año, dejándolas en 3,81%.

En el primer semestre del año el Sector Público acumula un superávit primario de R\$ 57.154 millones o 5,8% del PIB. Sin embargo ese superávit es menor al resultado de igual periodo del año pasado cuando fue de R\$ 59.950 millones o 6,5% del PIB. En tanto que, ante el mayor pago de intereses (R\$ 81.640 millones o 8,25% del PIB), el déficit nominal fue de R\$ 24.486 millones o 2,5% del PIB superando el déficit de R\$ 20.179 millones o 2,2% del PIB del año pasado.

En virtud de la mejora de la recaudación y a pesar del déficit que muestran tanto el Sistema de Previsión Social como el Banco Central, en el primer semestre el superávit del Gobierno Central sumó R\$ 38.349 millones, unos R\$ 19,4 millones menos que el verificado en igual periodo del año pasado, y es equivalente a 3,87% del PIB. La meta de superávit del Gobierno Central es de 2,5% del PIB en este año, y para el Sector Público Consolidado es de 4,25% del PIB.

En el Gobierno Central, el crecimiento de los gastos superó a la expansión de los ingresos, que fueron de 14% y 11% respectivamente, dado que se comenzó a sentir los efectos del aumento en el salario mínimo en el mes de mayo. En tanto que la recaudación de impuestos fue récord en el mes de junio y en el semestre alcanzó a R\$ 188.374 millones, creciendo un 8% interanual.

En junio la relación de la deuda del Sector Público con el PIB alcanzó al 50,3% (R\$ 1.024 trillones), 1,2% menos que a principio de año, es la más baja desde abril de 2001, a pesar que creció en junio debido a la emisión de títulos de deuda por R\$ 6,5 mil millones. La deuda que paga la tasa Selic representa el 46% del total y la de tasa variable 31,4%, estando casi 22% indexada por el índice de precios. El 41% vence a un plazo inferior a los doce meses.

El Gobierno emprendió un plan de compra anticipada de títulos de deuda externa del país, que generarían una economía de U\$S 9.300 millones en los próximos cuatro años según las estimaciones del Tesoro Nacional. A final de junio se retiraron U\$S 12.700 millones del mercado, en abril se realizó la mayor operación con la recompra de bradies emitidos en 1994, y a fin de año la recompra de títulos que vencen hasta el 2010 debería sumar U\$S 20 mil millones. El resultado es que a fines de diciembre del año pasado el Tesoro Nacional debía U\$S 75,8 mil millones y en junio sólo U\$S 64,7 mil millones. A pesar que esto implica una reducción de la percepción de riesgo de los inversores y el alargamiento de plazos de amortización, también significa por compensación un aumento en la deuda interna a una tasa de interés mayor que la de los mercados internacionales.

La deuda externa total llegó a U\$S 157.666 millones en junio o 18% del PIB, siendo U\$S 33.644 millones menor que en junio del año pasado cuando representaba el 27% del PIB. Este resultado es consecuencia del esfuerzo realizado por el sector público para bajar su deuda en moneda extranjera hasta U\$S 75.373 millones, dado que el sector privado mantuvo su deuda externa casi en igual nivel que un año atrás.

El sector externo se obtuvo en el primer semestre del año un superávit en la cuenta corriente de U\$S 3.087 millones, siendo U\$S 2.172 millones más alto que el del año pasado a pesar de empeorar el resultado en el intercambio de servicios. La cuenta de capitales dio un superávit de U\$S 5.626 millones, 25% más que el año pasado, y la inversión extranjera directa llegó a U\$S 7.386 millones, 13% menos que en 2005.

En particular, la balanza comercial acumuló en el primer semestre un superávit de U\$S 19.541 millones, estando apenas por debajo del valor alcanzado en 2005. Las exportaciones llegaron a U\$S 60.901 millones, creciendo 13,5% interanual y las importaciones sumaron U\$S 41.360 millones, aumentando 21,6% interanual,

mostrando que la moneda local apreciada incentivó más el aumento de las importaciones.

En las exportaciones, el incremento en el semestre responde a un aumento de precios antes que de cantidades, que crecieron 11% y 2% respectivamente. Las exportaciones de Productos Manufacturados, que representan el 56% del total, aumentaron un 13% impulsadas por las ventas de combustibles (a Argentina e Italia) y del sector automotriz (EE.UU., México y Argentina). Las importaciones crecieron en el semestre más en cantidad que en precios, 13% contra 8% respectivamente, destacándose el aumento de 25% en Bienes de Capital que representan el 21% del total comprado por el país. La compra de maquinaria de escritorio o computadoras son las que más se expandieron, junto a componentes, accesorios y piezas de maquinaria, siendo el principal origen China.

El tipo de cambio de Brasil después de llegar a R\$ 2,36 por dólar en mayo volvió a caer y cerró el semestre en R\$ 2,2, mostrando a lo largo del periodo una apreciación de 6%, que en términos de tipo de cambio real efectivo significó una caída de 5%. Para no profundizar los problemas que presenta el tipo de cambio para los exportadores se anunciaron medidas destinadas a facilitar el manejo de las divisas y el registro del capital extranjero. Entre las más importantes se destacan: permitir al exportador dejar hasta el 30% de valor exportado en el exterior, quedando exento de impuestos; se simplificaron los contratos de tipo de cambio en el Banco Central; dispuso no fijar el tipo de cambio a las importaciones y permitir la remisión de divisas traídas por el exportador.

3. Se fortalece la economía de Uruguay

En un contexto de finanzas públicas casi equilibradas y con una inflación casi bajo control, se fortaleció el crecimiento apoyado fundamentalmente en la expansión de la demanda externa, no sólo por el buen resultado del sector agropecuario sino también por el dinamismo que muestra la industria de exportación. Se mantiene la recuperación del consumo, por mejora en los indicadores laborales, y más aún de la inversión, especialmente por la inversión extranjera directa que llegaría este año a U\$S 1.000 millones, incluyendo las obras de las papeleras en el litoral del río Uruguay.

La zafra de soja del año agrícola 2005-2006 fue récord, superior a 600 mil toneladas, lo cual implica un aumento de 29% respecto a la zafra anterior. La exportación de soja fue de 125 millones de dólares, 45% más que el año pasado y es China quién compró el 80% del total exportado. Se prevé que para el año próximo la producción sobrepase las 800 mil toneladas.

La industria manufacturera siguió mostrando en junio un importante crecimiento, con una tasa del 20% interanual. En el primer semestre acumula un incremento de 19,5% respecto al año anterior. La división que más incide en el crecimiento es la Elaboración de Productos Alimenticios y Bebidas, especialmente la producción de productos alimenticios diversos, cuyo destino fundamental es el mercado externo. Otras divisiones con variaciones importantes en el acumulado del año, aunque con menor incidencia, son las que presentan maquinarias y equipamientos y material de transporte. En tanto que las divisiones de mayor incidencia negativa son la Industria del Tabaco y Maquinaria y Aparatos Eléctricos y de óptica.

El buen desempeño de la actividad repercutió en el mercado de trabajo, donde la actual tasa de empleo, 54,5%, es la mayor que ha registrado el país desde que retornó a la democracia. El desempleo se ubica en un 10,7%, habiéndose creado más de 30.000 puestos de trabajo. El índice medio de salarios acumuló un incremento de 5,65% en lo que va del año, y la recuperación del salario real, considerando la inflación ocurrida en el período, alcanzó al 1,7%.

La inflación, medida por la evolución del índice de precios al consumo, creció en los primeros seis meses de 2006 a tasas superiores a las registradas en 2005, acumulando una suba de 3,9% en ese período y superando el registro de 2,1% de igual período del año pasado. La sequía y el aumento del precio internacional del petróleo fueron shocks de oferta negativos que presionaron al alza a los precios en el segundo trimestre. Las tarifas de ANCAP aumentaron en 7,5%, las de UTE en 4,3% de y los precios de varios servicios de transporte en 3,7%. Se estima que las tarifas públicas se mantendrán sin variación para el resto del año luego de los incrementos del segundo trimestre y el ajuste del precio del combustible. El Banco Central

considera que al cierre del año la inflación minorista se ubicará en torno del 6,8%.

Es muy probable que la economía mantenga la tendencia positiva de incremento de la actividad para el tercer trimestre de este año. Se espera que el sector agropecuario crezca por sexto año consecutivo y la industria manufacturera por cuarto año. El Gobierno corrigió sus expectativas de crecimiento para este año, que inicialmente había sido establecido en 4,6%, acompañando las expectativas del sector privado, fijando la estimación para 2007 en 4,2%, nuevamente superando la media histórica del país.

En las cuentas externas, como consecuencia de las presiones del mercado y de la política del Banco Central, a fines del primer semestre la moneda cotizaba en \$ 24,9 por dólar, con una apreciación del 5% en lo que va del año. El tipo de cambio real, por efecto de la inflación interna, se mantuvo casi sin modificaciones en el primer semestre de 2006, aunque con respecto al MERCOSUR empeoró levemente.

Las exportaciones del país hasta junio alcanzaron U\$S 1.975 millones y aumentaron 18% con respecto al mismo período del año pasado. Se debe destacar que los EE.UU. absorbieron sólo el 14% del total exportado, cuando un año atrás representaban un 22%, básicamente por un descenso en las compras de carne. El MERCOSUR mantuvo su participación en 22%, principalmente por la compras de Brasil y en menor medida de la Argentina. Entre los diez primeros productos, que cubren el 54,4% de las exportaciones, se destacan la carne bovina congelada y las carnes frescas o refrigeradas, junto a un fuerte repunte de la soja.

Las importaciones de bienes alcanzaron los U\$S 2.262 millones. Todas las categorías económicas se expandieron, en particular las de bienes de capital (29%) y de bienes de consumo (23%). Las importaciones correspondientes a insumos intermedios, que representan casi un tercio del total importado, también crecieron (24% en total y 13% si se excluye combustibles).

El resultado negativo de la balanza comercial del primer semestre fue de U\$S 287 millones, casi duplicando a la de igual período del año pasado, haciendo que se estime para este año un déficit total de casi U\$S 1.000 millones, aunque esto podría ser compensado con el ingreso por servicios.

En lo que respecta a las Cuentas Públicas, el elevado superávit del sector público logrado en el primer semestre del año, aproximadamente 3,9% del PIB, permitió compensar aumentos en los intereses y mantener un déficit global en el entorno del 0,7% del PIB. Así, pese a los fuertes desequilibrios y el desmejoramiento de los términos de intercambio, el aumento del gasto primario real (5,9% anualizado) y el incremento del peso de los intereses que se debieron pagar en el segundo trimestre del año, el gobierno está logrando mantener el déficit global en línea con las metas programadas para 2006.

Se espera que en lo que resta del año se deteriore levemente el resultado de las cuentas públicas, por el crecimiento del gasto del Gobierno Central, como consecuencia de las mayores transferencias a la seguridad social y la aceleración de la ejecución de inversiones. Paralelamente se desaceleraría el crecimiento de los ingresos, debido a que los incrementos derivados de la mejor fiscalización se irían diluyendo a lo largo del año. De todos modos, el resultado fiscal permitiría cumplir, incluso con creces, las metas fijadas en la última Carta de Intención firmada con el Fondo Monetario Internacional (FMI). El resultado global de 2006 sería un déficit de 0,7% del PIB, compuesto por un superávit primario equivalente a 3,8% del PIB y un gasto por concepto de intereses de 4,5% del PIB. La deuda pública continuaría disminuyendo como proporción del PIB, y se situaría en 75% al cabo del año, lo que implica que se acercaría a niveles más sostenibles.

El Gobierno anticipó el pago de U\$S 916 millones de la deuda con el FMI que vencía en 2007, ahorrando 15 millones de dólares de intereses. El organismo reiteró su conformidad con el desempeño de la economía de Uruguay, luego de cumplir su quinta revisión del programa. El pago se hizo efectivo en más de la mitad con los 500 millones de dólares recaudados con la reciente reapertura de suscripción del Bono del Estado con vencimiento en 2022, que ofreció un rendimiento implícito de un 8,05% anual y una diferencia de 3,01% sobre un título similar de los EE.UU.

Con el desembolso efectivo adelantado, la deuda de Uruguay con el FMI se reduce a U\$S 1.100 millones, en un contexto de una deuda global del sector público de U\$S 14.000 millones. En lo que va de este año se han adelantado pagos al organismo por U\$S 1.900 millones y el objetivo sería pagar en 2007 toda la

deuda con el FMI, para no tener que firmar en 2008 una nueva carta intención. Así, se llegaría al período electoral con el país libre de las recomendaciones del organismo internacional, algo que no se logra desde la década de los sesenta.

4. Se estabiliza y recupera la economía de Paraguay

Controladas las principales variables macroeconómicas, la economía comienza a recuperarse y a superar las dificultades enfrentadas a principio de año, permitiendo la firma de un nuevo acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI). Si bien las expectativas para el segundo semestre del año son alentadoras, se espera que el crecimiento del PIB para este año esté por debajo del 3,4% previsto en un principio por el Banco Central, dado que a pesar del favorable desempeño de los sectores industrial y ganadero, aún no se supera el revés en el sector agrícola y el menor dinamismo del sector de la construcción.

El sector agropecuario, afectado por problemas climáticos, presenta en la presente campaña una disminución de su producción, estimándose que tendrá en el año 2006 un impacto negativo de 0,7% sobre el PIB. En tanto, el sector de la construcción registra un comportamiento fluctuante y un crecimiento negativo acumulado del 6,7%, a pesar del mayor gasto en construcción del sector público.

El sector ganadero registró en el primer semestre del presente año un incremento del 35% en el faenamiento con respecto a igual período del año anterior, principalmente se destina a la exportación y los principales destinos son Rusia (62%) y Chile (18%). Resultó alentador el desempeño del sector manufacturero que, según los datos disponibles, registró un crecimiento acumulado del orden del 5,9% al mes de mayo del 2006 respecto al mismo período del año anterior. Los factores que más influyeron fueron la producción de carne, que mantiene un comportamiento positivo, las bebidas y la fabricación de maquinarias y equipos, que presentan un importante aumento en sus niveles de producción. Los sectores que se destacan por su comportamiento negativo son la producción de azúcar, aceites, productos metálicos y la refinación de petróleo.

El sector Servicios, con mayor peso como componente en la generación del PIB, se incrementó en términos acumulados en 14,3%, gracias principalmente al comercio minorista y el sector de telecomunicaciones, donde en lo que va del año se destinaron la mayoría de las inversiones aprobadas en base a la Ley N° 60/90 (dado que U\$S 146 millones aprobados, 121% más que en el año 2005, la Telefonía Celular absorbió U\$S 98,3 millones).

En el primer semestre del año los precios al consumidor se incrementaron en 3,7%, quedando por debajo del 5,1% registrado en igual período del año pasado. La tendencia decreciente experimentada por los precios de los rubros frutihortícolas, consecuencia de un aumento de su oferta, sumado a la relativa estabilidad exhibida por los demás agrupaciones de la canasta, explican en gran medida la leve desaceleración experimentada por el índice general en los últimos meses. A su vez, los ajustes en los precios de los combustibles de los meses anteriores no han tenido mayor impacto, y el tipo de cambio nominal que mantuvo su tendencia a la baja permitió una evolución moderada en los precios de bienes transables de la canasta. La meta de inflación permanece en el mismo nivel establecido desde el año 2004 de 5%, con un rango de tolerancia de 2,5%.

En lo que respecta a las Cuentas Públicas, aunque en el mes de junio el resultado fiscal fue deficitario, en el primer semestre de este año el resultado fiscal global acumulado fue un superávit de G 855.094 millones, 25% más que el año pasado, que supera la meta de G 250.000 fijada con el FMI, como resultado de la buena gestión en la captación de recursos y la racionalización de los gastos. Los ingresos recaudados crecieron 19% en el primer semestre, con relación al mismo período del año pasado, gracias a la recuperación del consumo y la entrada en vigencia del Reordenamiento Administrativo y Adecuación Fiscal, que disminuyó las exenciones en diversos productos y amplió la base de contribuyentes. En lo que respecta a los gastos, se acumula una variación nominal interanual de 18%, destacándose el incremento del 136% interanual en el gasto de capital.

Sin embargo, el resultado financiero acumulado a junio arroja un déficit de G 490.302 millones, 19% menos que el año pasado, debido a que las amortizaciones contractuales fueron superiores a los desembolsos obtenidos. El saldo de la deuda pública financiera externa del Paraguay al 30 de junio de 2006, medido en

dólares norteamericanos, asciende a U\$S 2.254,1 millones, y el total de la deuda interna de la Administración Central asciende a U\$S 549 millones.

En lo que respecta al sector externo, las Reservas Internacionales Netas llegaron en junio de 2006 a U\$S 1.462,9 millones, 15% más que el año pasado, y alcanzaron un 15,8% del PIB, superando la media de los últimos 10 años de 12,6%. A pesar de la continua intervención del Banco Central, el valor de la moneda doméstica se vio levemente fortalecido respecto al dólar americano, cerrando en un nivel de G 5.633 por dólar, con una apreciación acumulada en el año de aproximadamente 8%, que en términos reales fue del 7,6% respecto al real brasileño, del 10,3% frente al peso argentino y del 10,6% respecto al dólar estadounidense.

Tratando de evitar la volatilidad cambiaria, el Banco Central está emitiendo una gran cantidad de instrumentos de regulación monetaria, que al final del primer semestre superaron la barrera de los 3 billones de guaraníes, la mitad a más de seis meses y que rinden un 10,28% anual, encareciendo el otorgamiento de créditos. Pero, en general, la evidencia disponible sugiere que la liquidez es más que abundante, dado que los billetes y monedas en circulación evidencian un crecimiento en torno a 15% desde marzo y se ubica por encima de los lineamientos de crecimiento establecido en el Programa Monetario.

El comercio exterior de mercancías al mes de junio del 2006 registró un saldo deficitario de U\$S 1.450,4 millones, más de dos veces el registrado en igual periodo del año anterior. Las exportaciones llegaron a U\$S 919,5 millones, creciendo 5,5% respecto al año pasado ante las mayores ventas de carne, maderas, cueros y prendas de vestir, y dados los menores envíos de soja, harina de soja, aceite de soja, cereales y fibras de algodón. Las exportaciones por el Régimen de Maquila durante el primer semestre del presente año registraron un incremento en términos reales de 148% con relación a igual periodo del año 2005 y en un 54% se destinaron a la zona del MERCOSUR.

Las importaciones registradas al mes de junio del año 2006 totalizaron U\$S 2.369 millones, 82% superiores a las importaciones registradas en igual periodo del año 2005. Este incremento es producto de una mayor demanda de bienes de consumo (44%), bienes intermedios (40%) y bienes de capital (178%), respecto a igual periodo del año anterior. El significativo incremento en las importaciones de bienes de capital se vincula con las nuevas inversiones en el sector de telecomunicaciones y responden al incentivo de arancel cero establecido hasta finales del presente año.

Finalmente, se debe destacar que en mayo el Directorio del FMI aprobó el nuevo Acuerdo Stand By Precautorio suscrito por el Gobierno del Paraguay, que se extiende de junio 2006 a agosto 2008 y contempla una línea de crédito de hasta U\$S 97,1 millones. Las principales metas cuantitativas del 2006 son un crecimiento del PIB de 3,5%, el equilibrio fiscal del Gobierno Central y del Sector Público Consolidado a fin de año, el mantenimiento del Nivel de Reservas Internacionales Netas y la limitación del incremento de la cantidad de dinero.

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	7,7
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	45.000
Importaciones	Millones de U\$S	8.473	13.118	21.185	27.300	34.300
Balanza Comercial	Millones de U\$S	17.178	16.447	13.365	12.713	10.700
Balance en Cta. Cte.	en % de PIB	8,6	6,4	2,2	3	2,2
Precios al Consumidor	var. % anual	41	3,7	6,1	12,3	9,5
Tipo de Cambio	Pesos por dólar	3,5	2,96	2,97	2,97	3,1
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	0,7	3	5,1	4,5	3,8
Deuda Pública Nacional	% del PIB	109,8	121,6	130,3	72,4	65,7
Tasa de Desocupación	% de Pobl. Activa	20,7	14,5	12,1	10,1	9,3
Brasil						
PIB	var. % real	1,9	0,5	4,9	2,3	3,6
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	131.300
Importaciones	Millones de U\$S	47.236	48.253	62.766	73.524	89.600
Balanza Comercial	Millones de U\$S	13.126	24.831	33.708	44.785	41.700
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	3,6
Tipo de Cambio	Reales por dólar	2,35	3,12	2,93	2,44	2,2
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	3,9	4,3	4,6	4,8	4,3
Deuda Pública Nacional	% del PIB	55,5	57,2	51,7	51,5	50
Tasa de Desocupación	% de Pobl. Activa	12,1	12,7	11,8	8,3	9,4
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	6,8
Tipo de Cambio	Pesos por dólar	13,3	28,2	28,7	24,5	24,1
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	0,0	2,7	3,8	3,8	3,8
Deuda Pública Nacional	% del PIB	96	104	92	76,7	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	3,5
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	Guaraníes por dólar	3.471	4.117	6.595	6.071	6.248
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	-1,4	2,5	3,5	2,7	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 censo del mercado de cada país.

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

Ambición y equilibrio en la Ronda Doha:

Ronda del Desarrollo

Ivana Doporto Miguez, Verónica Fossati,
Carlos Galperín y Néstor Stancanelli

Resumen

Teniendo en cuenta la reciente suspensión de las negociaciones de la Ronda Doha, en el presente artículo se hace referencia a los temas sustantivos respecto a los cuales no se han podido alcanzar coincidencias y que determinan la imposibilidad de progresar momentáneamente a fin de cumplir el mandato de Doha.

1. Introducción

El 24 de julio próximo pasado el Director General de la OMC, Pascal Lamy, decidió suspender las negociaciones de la Ronda Doha por tiempo indeterminado al constatar que no existía la flexibilidad suficiente para aproximar las posiciones entre las partes. Los Estados Unidos y la Unión Europea intercambiaron acusaciones entre ellos sobre la responsabilidad por lo ocurrido. Lo concreto es que ambas partes no demostraron la decisión necesaria para producir las reformas estructurales en sus economías consistentes con los objetivos que fijó la Ronda Doha en su mandato, de liberalizar el comercio agrícola, reducir sustancialmente las distorsiones en ese sector y favorecer las exportaciones industriales de los países en desarrollo, mediante la eliminación o reducción sustancial de los aranceles elevados y del escalonamiento arancelario.

La suspensión confirma el interrogante de las conclusiones del artículo de Tussie y Stancanelli (2006), publicado en el número anterior de la Revista del CEI, respecto a si los países desarrollados iban a estar dispuestos a asumir el necesario liderazgo para ajustar su sector agropecuario de forma de posibilitar un resultado ambicioso y equilibrado en la Ronda. Considerando los acontecimientos recientes, la respuesta, aunque temporal, es negativa.

A fin de una mayor comprensión del problema subyacente que afecta la Ronda Doha, es importante destacar que el presente ciclo de negociaciones se diferencia de los anteriores al ser el primero que tiene como principal objetivo el de promover el desarrollo económico y reducir la pobreza. El cumplimiento de tal objetivo depende primordialmente de avances concretos en el terreno agrícola, dado el importante papel que los productos agropecuarios tienen en la producción y las exportaciones de los países en desarrollo.

La Agricultura es, precisamente, el sector productivo más afectado por las políticas proteccionistas y de distorsión aplicadas a la producción y el comercio por parte de los principales países de la OECD, es decir, los de alto desarrollo económico. De tal forma, el nivel de ambición de la Ronda Doha depende necesariamente del compromiso que estén dispuestos a asumir estos países para encarar las reformas estructurales que conduzcan a la reducción sustancial de la ayuda interna, la eliminación de las subvenciones a la exportación y la liberalización del acceso a sus mercados.

El supuesto señalado, como se ve, está lejos de concretarse y es la causa de la suspensión temporal de las negociaciones a que se hizo mención anteriormente.

En esta nota se efectúa en primer lugar una consideración de los condicionamientos políticos que influyen sobre las negociaciones. Posteriormente se presentan tres hechos centrales que reflejan la dificultad existente para alcanzar un resultado equilibrado y ambicioso en la Ronda y, por último, se retoma el tema de los anteriores artículos del CEI respecto a los requisitos para una conclusión exitosa de las negociaciones.

2. Cuestiones políticas con influencia sobre la Ronda

Como ha sido reflejado en trabajos anteriores del CEI, los problemas que afectan el comercio internacional tienen raíces estructurales de larga data, las que han dado lugar al surgimiento de intereses que presionan por el *statu quo*, independientemente de las consecuencias negativas que ello puede generar sobre la asignación de recursos a nivel nacional e internacional.

La agricultura es el sector de mayor peso económico afectado por distorsiones, particularmente emblemático por su importancia para muchos de los países en desarrollo en lo que concierne a la producción, la población ocupada, el consumo de alimentos y las exportaciones. La falta de ajuste estructural en los países de la OECD y, en consecuencia, la persistencia de las políticas de protección y distorsión –subvenciones internas y a la exportación–, deteriora los precios relativos de los productos agrícolas, disminuye los incentivos a la producción y afecta el balance comercial de los países en desarrollo. Este estado de cosas incide a su vez, negativamente, sobre el dinamismo de la demanda de dichos países y, por lo tanto, en su contribución al ingreso mundial.

La dificultad verificada en la Ronda Doha para avanzar en las negociaciones se ha originado, precisamente, en la imposibilidad de modificar las políticas agrícolas aplicadas por los principales países de la OECD, entre ellos Estados Unidos, la Unión Europea, Noruega, Suiza, Corea y Japón. Particularmente el gobierno de los Estados Unidos y la Comisión de la Unión Europea no flexibilizaron suficientemente su posición como para producir una reducción sustancial del sostén total y una apertura efectiva del acceso al mercado. La presión de los agricultores y de los intereses financieros e industriales vinculados sobre los poderes del Estado incidió para que ello así ocurriera, motivando la suspensión de la Ronda.

El panorama por delante no es halagüeño, si se tiene en cuenta que durante los meses que restan del corriente año se producirán elecciones legislativas en los Estados Unidos y en el primer cuatrimestre de 2007 elecciones presidenciales en Francia. Por otro lado, a fines de junio de 2007 expirará la Autoridad de Promoción Comercial (TPA) otorgada por el Congreso al Presidente de los Estados Unidos. Difícilmente la proximidad de los acontecimientos referidos contribuya a generar la flexibilidad necesaria, a que se aludió anteriormente, como para posibilitar la concreción de un acuerdo en las negociaciones.

Si bien las concesiones en materia industrial o NAMA –como se las denomina en la jerga de la OMC por su abreviatura en inglés de *Non-agricultural Market Access*– no pudieron llegar a tratarse antes de la suspensión de las negociaciones, no por ello constituyen un tema menor. Tampoco se ha verificado en este caso flexibilidad por parte de los miembros de la OECD que demandan que los países en desarrollo efectúen cortes de aranceles que duplican lo que ellos han ofrecido. Las presiones de los sectores industriales y de servicios sobre los gobiernos han impedido que el equilibrio pudiera primar, agregando otra complicación significativa a la ya creada en Agricultura.

Indudablemente, como aconteciera en la Ronda Uruguay, las negociaciones de Doha deberán atravesar un período de tiempo apreciable de forma de permitir los cambios políticos que conduzcan a afrontar los problemas estructurales y de equilibrio negociador a que se ha hecho mención.

3. Resultados mínimos de las concesiones de los países desarrollados

El resultado con equidad que persigue la Ronda Doha está reflejado en su mandato, especialmente en Agricultura y Productos no Agrícolas (NAMA), y en las disposiciones sobre trato especial y diferenciado y reciprocidad menos que plena para los países en desarrollo (PED).¹

Al respecto, cabe destacar la incidencia de tres hechos principales que impactan negativamente sobre el propósito de garantizar el equilibrio y el nivel de ambición que se persigue para la Ronda:

- i. La falta de flexibilidad de los Estados Unidos en materia de reducción de su ayuda interna en Agricultura;
- ii. El déficit de la propuesta agrícola de la UE en acceso a mercados;
- iii. El escaso impacto de las ofertas de los países desarrollados en NAMA.

A continuación se analiza cada uno de estos tres factores.

i. La falta de flexibilidad de los Estados Unidos en materia de reducción de su ayuda interna en Agricultura

Los Estados Unidos no han manifestado disposición para disminuir su sostén interno por debajo del nivel actualmente aplicado que, por otra parte, ha aumentado sustancialmente en los últimos diez años, incluyendo pagos que, como los contra-cíclicos, no estaban contemplados en sus listas de la Ronda Uruguay ni fueron notificados conforme a los procedimientos establecidos.

Su propuesta de corte global del 53% del sostén interno, deja el nivel consolidado un 39% por encima del nivel aplicado de los últimos tres años, como se aprecia en el Cuadro 1.

Cuadro 1 **Nivel global de ayuda interna de EE.UU.: aplicación de la propuesta de reducción de EE.UU. y del G-20 en millones de dólares**

Situación actual	
Consolidado *	47.741
Aplicado (promedio 2003/2005)	16.177
Aplicado (promedio 1995/2005)	15.475
Propuesta EE.UU. (octubre 2005)	
Situación luego de la reducción del 53%	
Consolidado	22.438
"Agua" sobre el aplicado promedio 2003/2005	39%
"Agua" sobre el aplicado promedio 1995/2005	45%
Propuesta G-20 (octubre 2005)	
Situación luego de la reducción del 75%	
Consolidado	11.935
"Agua" sobre el aplicado promedio 2003/2005	-26%
"Agua" sobre el aplicado promedio 1995/2005	-23%

* Se toma como base el valor promedio de la producción 1999/2001.

Fuente: CEI en base a OMC (2006 a)

¹ Para un análisis del mandato y de la evolución de las negociaciones en estas áreas, ver Fossati et al. (2005) y Tussie y Stancanelli (2006).

Si la comparación se efectúa para el período 1995-2005, es decir, desde la aplicación de los compromisos de la Ronda Uruguay, la situación es todavía más grave ya que el nuevo consolidado supera en un 45% al promedio aplicado para ese período.

Es importante contrastar el hecho anterior con las estrictas disciplinas que penalizan la aplicación de subvenciones domésticas en materia industrial y la inexistencia práctica de subvenciones a la Agricultura por parte de los países en desarrollo.

Como se observa en el Cuadro 1, sólo en las proximidades de la propuesta del G-20, que implica una reducción del 75%, se producen cortes efectivos en el nivel global de ayuda. Según el período que se tome, mediante dicho corte el nuevo nivel consolidado caería entre un 23% y 26% respecto del promedio aplicado.

La magnitud del corte necesario para eliminar el “agua” existente ronda entre el 66,1% y 67,5% según si el período considerado es 2003-2005 o 1995-2005.

ii. El déficit de la propuesta agrícola de la UE en acceso a mercados

En su oferta de Agricultura de octubre de 2005, la UE propuso una reducción promedio por línea arancelaria del 39%. Esa reducción resulta aún menor si se toma en cuenta que la UE propone aplicar cortes inferiores a un conjunto de productos denominados como “sensibles”.² En este caso, el promedio de la reducción disminuiría hasta 35,6% (Cuadro 2).

Cuadro 2

Propuesta agrícola de la UE para reducción arancelaria

	Media de las reducciones por línea arancelaria * (en %)	
	Propuesta octubre 2005	Propuesta mayo 2006**
Sin sensibles	38,9	48,2
4% sensibles	2/3 del corte general	38,0
	1/3 del corte general	47,3
8% sensibles	2/3 del corte general	37,3
	1/3 del corte general	46,7
	2/3 del corte general	37,1
	1/3 del corte general	46,3
		35,6
		44,7

* Promedio de las reducciones porcentuales de las líneas arancelarias mayores a 0.

** Mejora de la propuesta que surge de conversaciones informales sin estar confirmada.

Fuente: CEI

Cuadro 3

Impacto de las reducciones por rangos arancelarios de la propuesta UE para Agricultura*

Rango arancelario (en %)	Distribución porcentual de la cantidad de líneas (en %)	
	Actual	Resultante
0-20	67,3	81,5
>20	32,7	18,5
Total	100	100

*Para facilitar el análisis no se incluyen productos sensibles.

Fuente: CEI

² Se seleccionaron como productos sensibles aquellos con los aranceles más altos en equivalente ad valorem -esto es, expresados en porcentaje- hasta completar el 8% y el 4% de líneas arancelarias agrícolas. A estos productos se les aplicó las reducciones de 1/3 y 2/3 del corte general, que forman parte de su propuesta de octubre de 2005.

La aplicación de la propuesta mencionada dejaría un nivel inaceptablemente alto de líneas arancelarias en la UE con aranceles elevados: más del 18% de líneas agrícolas seguirían teniendo un arancel superior al 20% (Cuadro 3). Tal hecho ratifica la continuidad del escalonamiento arancelario y de los aranceles elevados.

Cuadro 4
Efectos sobre los aranceles aplicados intra-cuota con la propuesta agrícola de la UE*
en cantidad de líneas y en porcentaje

Perfora **		No perfora		Total	
n° de líneas	%	n° de líneas	%	n° de líneas	%
17	6,3	251	93,7	268	100

*Se considera la propuesta de octubre de 2005, sin incluir productos sensibles.

** Donde el arancel extra-cuota perfora el arancel intra-cuota, o sea el arancel aplicado luego de utilizarse la propuesta de la UE.

Fuente: CEI

Por otra parte, el arancel agrícola máximo sería de 100%, techo que, a pesar de la alta protección que proporciona, ha sido cuestionado por la UE y otros países de la OECD en lo que respecta a los productos agrícolas sensibles.

A su vez, luego de aplicarse la propuesta de la UE, el arancel extra-cuota perforaría al arancel aplicado, esto es, el intra-cuota, en sólo 6% de las líneas con cuotas arancelarias (Cuadro 4). En este sentido, la insistencia de la UE de que se reduzcan los aranceles aplicados en NAMA por parte de los países en desarrollo va en dirección contraria de su propuesta agrícola, la que deja sin perforar al 94% de los aranceles intra-cuota.

Cuadro 5
Productos agrícolas de la UE: complejidad del tratamiento arancelario

Cantidad de líneas arancelarias	Consolidadas en no <i>ad valorem</i>		Tipo de arancel no <i>ad valorem</i> (%)			
	N° total	%	Específicos	Compuestos *	Mixtos **	Otros
2205	1010	45,8	58,3	25,9	5,3	10,4

* Arancel *ad valorem* al cual se le adiciona o sustrae un arancel específico.

** Elección condicional entre un arancel *ad valorem* y uno específico sujeto a un límite superior y/o inferior.

Fuente: CEI en base a OMC (2004)

La insuficiencia de la propuesta de la UE se potencia por la complejidad y la poca transparencia de su estructura de protección. Casi la mitad de las líneas arancelarias agrícolas presentan aranceles de tipo no *ad valorem* (Cuadro 5). Esta circunstancia hace muy difícil determinar el grado de acceso a mercados, contrastando con la transparencia de los aranceles de los países en desarrollo en NAMA que están expresados en términos *ad valorem*.

Antes de la suspensión de las negociaciones, se hizo referencia, en reuniones informales de la Ronda, a una eventual mejora de la propuesta de la UE. Esa mejora llevaría la reducción promedio al 48%, corte que disminuiría en más de 3 puntos porcentuales de considerarse los productos sensibles (ver Cuadro 2).

Prácticamente no se verificarían diferencias en las líneas arancelarias con aranceles superiores al 20%, mientras que la perforación de aranceles aplicados o intra-cuota ocurriría en no más del 20% de las líneas con cuota arancelaria.

iii. El escaso impacto de las ofertas de los países desarrollados en NAMA

De aplicarse el coeficiente propuesto de fórmula suiza³ igual a 10 para los países desarrollados, se arriba a los siguientes resultados, que se presentan en el cuadro 6:

- El promedio de reducción por línea arancelaria de los aranceles consolidados oscilaría entre 33% y 36%. Similar situación se produciría con los aranceles aplicados.
- El arancel consolidado promedio sólo caería entre 1,5 y 1,9 puntos porcentuales.

Cuadro 6

NAMA en países desarrollados: Impacto de la reducción arancelaria coeficiente de fórmula suiza simple A=10

País	Arancel Consolidado Inicial	Arancel Consolidado Resultante	Reducción promedio por línea ** (en %)
UE	4,0	2,3	33
Japón*	3,5	2,0	36
EE.UU.*	4,0	2,1	36

* A las líneas arancelarias no consolidadas se les aplicó un *mark-up* de 5 puntos porcentuales sobre los aranceles aplicados de 2001.

** Promedio de las reducciones porcentuales por línea arancelaria mayor a 0.

Fuente: CEI en base a OMC (2006 b)

Las reducciones señaladas son inferiores a las que produjo el 40% de corte arancelario en términos lineales acordado en la Ronda Uruguay y no se compadecen con las exigencias de dichos países a los países en desarrollo, que a través de un coeficiente 15 de fórmula suiza simple deberían cortar sus aranceles en más del 60%, que equivale a más de 20 puntos porcentuales (Cuadro 7).

Cuadro 7

NAMA en países en desarrollo: Impacto de la reducción arancelaria coeficiente de fórmula suiza simple A=15

	Arancel Consolidado Inicial	Arancel Consolidado Resultante	Reducción promedio por línea* (en %)
Mercosur	30,6	9,9	66,1
México	34,9	10,4	69,8
Venezuela	33,8	10,3	68,9
Egipto**	30,3	9	60,0
Marruecos	39,8	10,9	72,4
India**	39,4	10,2	71,1
Pakistán**	55,6	11,4	76,2

* Promedio de las reducciones porcentuales de las líneas arancelarias mayores a 0.

** Para los países que no tienen la totalidad de sus líneas arancelarias consolidadas se aplicó un *mark-up* de 5 puntos porcentuales sobre los aranceles aplicados de 2001.

Fuente: CEI en base a OMC (2006 b)

³ Esta fórmula de reducción arancelaria se caracteriza por disminuir en mayor grado los aranceles más elevados. Su expresión es la siguiente: $T_1 = (A \times T_0) / (A + T_0)$, donde T_0 es el arancel inicial, T_1 es el arancel final y A es un coeficiente que fija el nivel máximo que puede tener el arancel final T_1 .

4. La ambición y el equilibrio necesario para la conclusión de la Ronda

En función de los parámetros analizados, y considerando el trato especial y diferenciado y la reciprocidad menos que plena, para lograr la conclusión exitosa de la Ronda conforme a los objetivos del mandato de Doha y a las aspiraciones de la gran mayoría de los miembros de la OMC se requiere que:

- Los EE.UU. reduzcan sustancialmente la ayuda interna aplicada actual, que se ha casi triplicado desde la conclusión de la Ronda Uruguay.
- La UE acepte el corte promedio de acceso a mercados de la propuesta del G-20 en Agricultura, que implica una reducción del 51,4% promedio por línea arancelaria, dejando de lado sus objetivos de mínima de reducción del 35% al 39%, según se incluyan o no los productos sensibles.
- Se limite sustancialmente el número de productos sensibles en Agricultura y se consoliden todos los aranceles en términos *ad valorem* al igual que en NAMA. En ningún caso el arancel máximo en Agricultura debería exceder el 100% *ad valorem*.
- La UE, los EE.UU. y otros países desarrollados acepten que los PED corten sus aranceles en NAMA en la misma proporción lineal que ellos han ofrecido en la Ronda Doha. Ello requiere abandonar la metodología de fórmula suiza simple o aceptar dentro de esa fórmula un coeficiente para países en desarrollo que conduzca a tal resultado.
- Se amplíen las flexibilidades hasta ahora contempladas en la aplicación del párrafo 8 del anexo B del marco de julio de 2004 en NAMA para productos sensibles de los países en desarrollo.

En el contexto reseñado, si los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y otros países desarrollados están dispuestos a presentar ofertas que sobrepasen los umbrales mínimos descriptos, puede afirmarse que los países en desarrollo estarían preparados para hacer ofertas equivalentes, respetando los principios de trato especial y diferenciado y reciprocidad menos que plena y el vínculo entre las ofertas de Agricultura y NAMA, conforme a lo dispuesto por el párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong.

5. Conclusiones

En lo que hace a las posibles derivaciones de las actuales circunstancias, no es necesario dramatizar, como ha sido la tónica de muchas declaraciones y artículos en los medios de comunicación. La suspensión de las negociaciones multilaterales ya ha ocurrido durante las Rondas Tokio y Uruguay que precedieron a la Ronda Doha. Precisamente, en el curso de la Ronda Uruguay, la Argentina se negó a acompañar el consenso durante la Reunión Ministerial de Mediano Plazo de Montreal de diciembre de 1988. En esa postura fue acompañada por los demás países latinoamericanos del Grupo Cairns. La razón fue que la Agricultura no estaba adecuadamente contemplada en las decisiones.

La posición argentina obligó a postergar las negociaciones y condujo a que la Unión Europea, Japón, Corea y otros países de la OECD tomaran conciencia de la necesidad de adoptar posiciones más flexibles y produjeran las necesarias reformas que hicieran posible un acuerdo en Agricultura. El Director General del GATT y Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales de la Ronda, en ese entonces, Arthur Dunkel, anticipándose y favoreciendo la presión para que se produjeran los cambios pertinentes en las posiciones nacionales de aquellos países, elaboró un texto en función de sus consultas posteriores a Montreal, el que llevó su nombre y se constituyó en la base del acuerdo final de Marrakesh de abril de 1994.

Se trata ahora, en la presente Ronda Doha, mientras los países miembros sostienen al sistema multilateral de comercio de la OMC y, en particular, respetan las decisiones derivadas de la solución de diferencias, de continuar trabajando para sentar las premisas que permitan reanudar las negociaciones y alcanzar el acuerdo definitivo.

Eso sí, los fundamentos no pueden ser producto del apresuramiento. Por el contrario, deben guardar consistencia con el resultado ambicioso y equilibrado y a favor del desarrollo que propugna el mandato de la Ronda Doha.

Bibliografía

Fossati, V., C. Galperín, S. García, M. Polonsky y H. Sarmiento (2005). Las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha: ¿cómo se llega a Hong Kong? *Revista del CEI* 4: 33-65.

OMC (2004). *Calculation of ad valorem equivalents (AVEs): data requirements and availability*. TN/AG/S/11.

OMC (2006 a). *Agriculture negotiations: agriculture domestic support simulations*. JOB (06)/151.

OMC (2006 b). *Simulation of tariff reductions for non-agricultural products*. JOB (06)/210.

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

El ingreso de Venezuela al Mercosur:

potencialidades para las exportaciones argentinas

Fernando Pioli

Resumen

Este trabajo sintetiza aspectos relacionados con el comercio bilateral de la Argentina con Venezuela y pone de manifiesto oportunidades de exportación de productos argentinos hacia el nuevo socio del MERCOSUR.

1. Introducción

Este informe analiza el posible efecto del ingreso de Venezuela al MERCOSUR sobre las exportaciones de la Argentina.

Los países del MERCOSUR y la República de Venezuela firmaron el Protocolo de Adhesión en el mes de julio de 2006. En el mismo se estableció como fecha máxima de adopción del arancel externo común por parte de Venezuela a los cuatro años de la firma del Protocolo. Asimismo, se establecieron fechas límite para la consecución del libre comercio intra-bloque.¹

Si bien se han establecido los objetivos generales, todavía esta pendiente la negociación de los cronogramas de desgravación para cada uno de los flujos bilaterales de comercio. Por tanto, este trabajo se realizó utilizando los aranceles vigentes en Venezuela para Argentina a 2006 que fueron calculados a partir del Acuerdo de Complementación Económica Nro. 59 firmado entre el MERCOSUR y algunos países de la CAN en 2005.²

El análisis incorpora información sobre el comercio bilateral entre ambas naciones, un análisis sobre la base de los aranceles vigentes, el impacto del Convenio de Cooperación y el potencial exportador de nuestro país a Venezuela. Para el final se deja un resumen de lo analizado en estos puntos.

2. El comercio bilateral entre la Argentina y Venezuela

Durante el año 2005 las exportaciones de la Argentina hacia Venezuela alcanzaron U\$S 508 millones registrando un crecimiento respecto de 2004 del 30%. Este crecimiento de nuestras exportaciones se evidencia desde hace dos años ya que en 2003 las ventas a ese destino apenas alcanzaban los U\$S 129 millones³ (Gráfico 1).

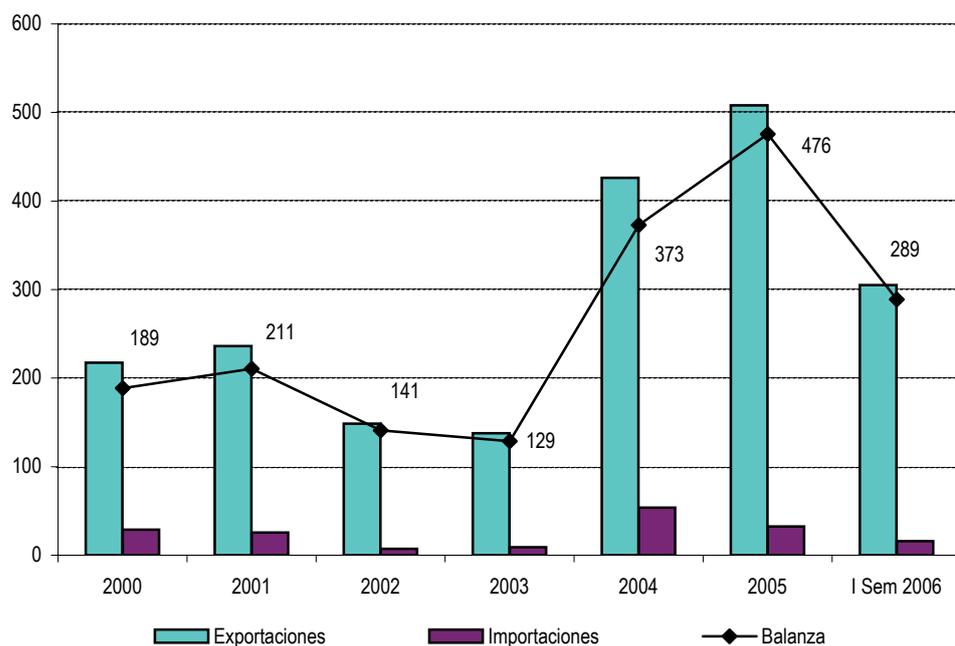
¹ Argentina deberá liberalizar el comercio desde Venezuela para el 2010 mientras que este país le otorgará libre comercio a la Argentina hacia 2012.

² Para un análisis detallado ver Gaspar (2005), Las exportaciones argentinas frente a la desgravación arancelaria de Colombia, Ecuador y Venezuela, *Revista del CEI* 3: 7-21.

³ En los años recientes Argentina y Venezuela firmaron un TLC en el marco de la negociación MERCOSUR-CAN. Además está en vigencia un Convenio Integral de Cooperación que incluye un capítulo sobre acceso a mercados y facilitación del comercio para productos argentinos seleccionados.

Gráfico 1

Evolución del comercio bilateral Argentina-Venezuela en millones de dólares



Fuente: CEI

Si analizamos la composición sectorial del comercio bilateral de la Argentina con Venezuela para 2005 observamos que nuestras exportaciones están compuestas por Manufacturas de origen agropecuario (33%) e industrial (66%). Al tiempo, las importaciones desde Venezuela se encuentran distribuidas entre Manufacturas de origen industrial (69%) y Combustibles y energía (30%).

Existen algunos hechos para destacar vinculados con la evolución del comercio reciente. Los valores exportados del grupo de productos que ya se comerciaban en 2003 y que registraron un crecimiento mayor al 30% entre 2004 y 2005 pasaron de U\$S 111 millones a U\$S 313 millones. La contribución de estos productos al crecimiento de las ventas externas a Venezuela fue del 53%. Entre estos productos se destacan las exportaciones de leche y productos lácteos, grasas y aceites animales y vegetales, productos farmacéuticos y las manufacturas de fundición hierro y acero.

Aún más significativo que el fenómeno anterior es lo ocurrido con los productos que la Argentina no exportaba en 2003 y comenzó a exportar a partir de 2004 ó 2005. Este conjunto de nuevos productos alcanzó ventas a Venezuela por casi U\$S 100 millones en 2005. Se destacaron por el monto de sus ventas los vehículos automotores (básicamente tractores y otra maquinaria agrícola) y los instrumentos y aparatos de óptica y fotografía.

En suma, a través del estrechamiento de las relaciones comerciales con Venezuela, tanto productores de bienes agroindustriales como industriales de la Argentina han logrado en pocos años un incremento muy relevante de sus exportaciones.

3. Un análisis según los aranceles vigentes

Recientemente nuestro país y Venezuela firmaron un Tratado de Libre Comercio (TLC) para liberar el comercio bilateral enmarcado dentro de las negociaciones MERCOSUR-CAN (ACE 59). Dicho tratado estableció un cronograma de liberalización del comercio bilateral a 15 años donde algunos productos obtuvieron desgravaciones arancelarias inmediatas y la mayoría quedó sujeto a reducciones arancelarias en el tiempo.

A 2006 la estructura arancelaria vigente en Venezuela muestra aranceles que van del 0% a más del 20%, con una gran cantidad de productos que tienen aranceles cercanos al 10%.

Para evaluar las posibilidades de exportación para nuestro país se aplicaron ciertos criterios de selección de productos. La idea es detectar las potencialidades de exportación para los productos locales así como la importancia de la competencia del Brasil en el mercado venezolano.

En primer lugar, se tomaron los productos que cumplen con la característica de que tanto las exportaciones de la Argentina a Venezuela como las importaciones de este país desde el mundo fueron mayores a U\$S 100 mil durante 2005. Como consecuencia, se obtuvieron 307 productos para analizar.

En segundo lugar, se aplicaron los siguientes indicadores para agruparlos: a) la complementariedad comercial entre la Argentina y Venezuela, y b) la complementariedad comercial entre Brasil y Venezuela (con el objeto de tener en cuenta la competencia brasileña). A partir de ello, se obtuvieron los siguientes tres grupos.

Cuadro 1
Posibilidades de exportación a Venezuela
según los aranceles de 2006

Aranceles 2006	Columna 1		Columna 2		Columna 3	
	Existe CC entre Arg y Ven		No existe CC entre Arg y Vene		Existe CC entre Arg y Ven Existe CC entre Bra y Ven	
	Cant prod	Expo Arg a Ven USD mill	Cant prod	Expo Arg a Ven USD mill	Cant prod	Expo Arg a Ven USD mill
Más del 20%	5	50	3	41	4	50
De 10% a 20%	47	168	50	62	24	151
Menos del 10%	75	59	92	65	34	26
Total	127	277	145	168	62	227

Nota: CC es complementariedad comercial
Fuente: CEI

La Columna 1 muestra aquellos productos donde la Argentina tiene complementariedad comercial con Venezuela. De acuerdo a este criterio, la Argentina tendría oportunidades de exportación a Venezuela en 127 productos, que suman exportaciones por U\$S 277 millones de dólares. Como se observa, las mayores oportunidades (si observamos el monto exportado) se presentan en los productos donde la Argentina enfrenta aranceles del 10% al 20% en el mercado venezolano (Columna 1).

Tomando los mismos productos de la Columna 1, seleccionamos aquellos donde el Brasil también tiene complementariedad comercial con Venezuela. (Columna 3). Como se puede observar, la Argentina y Brasil competirían en el mercado venezolano en un alto porcentaje (80%) de las exportaciones donde la Argentina tendría oportunidades en ese mercado. No obstante, si comparamos el número de productos de las Columnas 1 y 3, se observa que en por lo menos 60 productos la Argentina tiene complementariedad comercial con Venezuela mientras que el Brasil no muestra esa característica. Evidentemente, nuestro país exporta muy poco a Venezuela de estos productos, y por tanto existiría una posibilidad cierta de expandir las exportaciones.

Otro aspecto relevante son aquellos productos donde la Argentina no tiene complementariedad comercial con Venezuela pero que aun así, exporta a este país. Estos productos sumaron casi U\$S 170 millones de exportaciones a Venezuela en 2005. En este conjunto de bienes tuvo una gran relevancia el incremento de las exportaciones de vehículos automotores y sus partes.

4. Productos con potencial exportador a Venezuela

Para determinar las posibilidades de exportación de productos argentinos hacia Venezuela hemos aplicado tres criterios básicos. Sobre la base del comercio existente, la intención es analizar cuáles productos presentarían mayores posibilidades de incrementar sus exportaciones hacia el país andino.

Los criterios aplicados son:

- que el arancel aplicado por Venezuela a nuestros productos exceda el 5% a 2006,
- que los productos presenten ventajas comparativas reveladas, y
- que la participación en las importaciones venezolanas a 2004 haya superado el 10%.

Un cuarto criterio, la complementariedad comercial entre la Argentina y Venezuela, no fue utilizado ya que su aplicación no cambia los bienes seleccionados con los tres indicadores originales.

Cuadro 2

Productos con posibilidades de incrementar sus exportaciones a Venezuela aranceles mayores al 5%, en miles de dólares

6 dig	Descripción	Arancel Venezuela 2006	Expos Arg a Ven 2005	Impos tot. Venezuela 2004	Part Arg en Impo Ven 2004	Sector
020130	Carne bovina, deshuesada, fresca o refrigerada	14	12.355	19.989	81%	Carnes
020230	Carne bovina, deshuesada, congelada	14	8.068	51.619	50%	
030420	Filetes de pescado congelados	11	589	2.434	17%	Pescados
040221	Leche y nata	16	64.573	250.454	35%	Leche
040590	Manteca y demás amterias grasas	16	130	645	25%	
081330	Manzanas secas	8	171	525	50%	Frutas
110423	Granos perlados o triturados de maíz	16	2.380	2.025	93%	Prod. Molinería
120220	Sin cascara, incluso quebrantados.	7	1.100	1.592	14%	
120600	Semilla de girasol	5	905	980	43%	Semillas y frutos oleaginosos
150710	Aceite de soja en bruto, incluido desgomado	11	28.046	85.303	54%	
151211	Aceite de girasol o cartamo en bruto	11	10.262	9.527	77%	Aceites vegetales
190110	Preparaciones para la alimentación infantil	14	8.235	22.190	23%	Prep. a base cereales
200570	Aceitunas preparadas o conservadas	6	1.659	6.742	15%	Prep. Horatlizas
283323	Sulfato de cromo	7	379	444	45%	Prod. Quím inorg.
300432	Medicam.c/hormonas corticosuprarrenales	7	4.094	10.863	33%	
300450	Medicamentos con vitaminas	7	1.766	18.885	12%	Prod. Farmacéuticos
330710	Prepar.p/afeitar o p/antes o después del afeitado	14	1.027	2.197	37%	
330720	Desodorantes corporales y antitransparentes	14	2.524	18.140	17%	Aceites esenciales
330749	Prepar.p/perfumar o desodorizar locales	14	1.049	1.984	35%	
340399	Preparaciones lubricantes	11	522	5.268	13%	Productos de limpieza
350300	Gelatinas	6	809	4.512	14%	Mat. albuminoideas
360200	Explosivos preparados exc.pólvoras	7	1.455	2.426	56%	Pólvora y explosivos
370110	Placas para rayos X	5	1.173	6.968	14%	Prod. Fotográficos
380993	Aprestos y productos de acabado	7	335	716	28%	Prod. Quím. diversos
392030	Placas,láminas,hojas y tiras de polim.de estireno	16	1.429	1.869	42%	Plásticos
560391	Telas s/tejer ncop.,peso<=25g/m2.	10	326	339	32%	
560392	Tela sin tejer de filamentos sintéticos	10	971	1.413	52%	Textiles
730410	Tubos sin costura, de hierro o acero	21	4.014	16.560	12%	
730429	Tubos para entubación o perforación	21	30.841	53.103	38%	Manuf. de fundición
730459	Tubos y perfiles huecos de acero aleado	21	712	3.513	14%	
820420	Cubos de ajuste intercambiables,de metal común	8	377	938	18%	Herramientas y útiles
Total			192.274	604.165	32%	

Fuente: CEI

En principio la Argentina participa con el 32% de las importaciones totales de Venezuela de los productos seleccionados (Cuadro 2). Dentro de estos productos existe una gran variedad, con una preeminencia de los primarios donde la Argentina ha logrado penetrar con éxito en dicho mercado y todavía tiene posibilidades concretas de incrementar su participación. El producto que más se destaca en este sentido es la leche donde la Argentina tiene, a través del Convenio Integral de Cooperación entre la Argentina y Venezuela, facilidades de acceso al mercado.

En cuanto a los productos industriales, el mercado actual asciende a los U\$S 150 millones y la Argentina participa con un tercio del mismo. Entre los productos con potencial se destacan los medicamentos donde Venezuela importa por U\$S 30 millones y nuestro país lo abastece por U\$S 6 millones. Otros productos con posibilidades son: los desodorantes corporales, los productos radiográficos y los tubos sin costura y para entubación o perforación.

Finalmente, si relacionamos el Convenio citado más arriba (y descrito en el próximo punto) y los productos del Cuadro 2, encontramos que en sólo 5 de esos productos con potencial seleccionados existe un acuerdo entre la Argentina y Venezuela para facilitar y favorecer el acceso al mercado a sus mercados.

5. Otras oportunidades comerciales

Más allá de las oportunidades que se puedan observar teniendo en cuenta las exportaciones actuales de nuestro país a Venezuela, es interesante analizar aquellos productos con potencial exportador a dicho país pero que aún no han sido explotadas. Con dicho objetivo, seleccionamos varios productos de interés para nuestro país, utilizando los siguientes indicadores:

- a) las importaciones por producto de Venezuela desde el mundo superan los U\$S 5 millones en 2004,
- b) la Argentina no exportó ese producto a Venezuela en 2005, y
- c) la Argentina muestra ventajas comparativas reveladas, excluyendo al MERCOSUR.

En el Cuadro 3 se muestran los principales 20 productos con posibilidades de exportación a Venezuela.

Los productos seleccionados a partir de los indicadores citados suman un total de importaciones por parte de Venezuela por U\$S 668 millones. Los 20 principales productos representan el 75% de esas importaciones.

Como se puede observar, existe una preeminencia de los productos agroalimentarios, que representan el 80% de las oportunidades. A su vez, en una gran cantidad de casos dichos productos son abastecidos a Venezuela por otros países de la región como Chile, Colombia, Brasil o Perú. Cabe destacar que nuestro país es un proveedor mundial reconocido y eficiente de la mayoría de estos productos, lo cual potencia las posibilidades de insertarse competitivamente en el mercado venezolano.

También es relevante la potencialidad que existe en algunos productos industriales como los tubos de acero, máquinas y herramientas de explanar o polipropileno. En estos casos el principal proveedor es Colombia. El mercado total de estos productos alcanza alrededor de los U\$S 100 millones.

Cuadro 3

Oportunidades comerciales no explotadas por la Argentina en Venezuela productos donde la Argentina no exporta a Venezuela en miles de dólares

6 dig	Descripción	Impos Vene desde Mundo 2004	VCR Argentina sin Mercosur 2000-04	Arancel Venezuela 2006	Principal país proveedor 2004
080810	Manzanas frescas	9.444	6,2	15,0	Chile
120100	Porotos de soja	6.910	29,9	5,5	Brasil/RU
150100	Manteca de cerdo, grasas de cerdo	19.081	1,6	4,5	Reino Unido
150200	Grasas animales bovinas	9.546	1,3	4,5	Reino Unido
151521	Aceite de maíz en bruto	8.905	4,0	9,8	Reino Unido
170111	Azúcar de caña, en bruto	45.369	1,2	4,0	Colombia
170199	Azúcar de caña o remolacha	21.419	2,2	4,0	Brasil
170410	Goma de mascar, inc. recub. de azúcar	14.080	2,7	6,0	Colombia
210410	Preparaciones para sopas, potajes o caldos	8.455	1,2	6,0	Colombia
230120	Harina, polvo y "pellets" de pescado	6.056	1,6	4,5	Perú
230400	Tortas y otros res. del aceite de soja	254.380	90,1	7,4	Bolivia
340119	Jabones exc.de tocador, en panes o similar	9.293	1,5	4,0	Colombia/Brasil
390210	Polipropileno	13.593	1,5	4,5	Colombia
690790	Placas,baldosas de cerámica	6.272	3,8	4,5	Colombia
690890	Placas y bald. de cerámica, esmal. y barnizado	12.094	1,1	3,0	Colombia/España
730610	Tubos de hierro o acero	6.161	5,6	9,0	Colombia
730620	Tubos ncop.de entubado o prod., de hierro	9.421	3,2	9,0	Colombia
831110	Electrodos recubiertos p/soldadura de arco	6.470	2,0	4,5	Colombia/Chile/RU
843049	Las demás máq. y apar. de explanar, nivelar	10.261	2,9	10,0	Colombia
	Total	466.947			

Nota: RU refiere a Reino Unido

Fuente: CEI

6. El convenio de cooperación entre gobiernos

El Convenio Integral de Cooperación entre la Argentina y Venezuela fue firmado en el mes de abril de 2004 por el término de 3 años, prorrogable por períodos similares si ninguna de las partes lo denuncia. Este convenio le brinda a ambos Estados nacionales facultades para monitorear y establecer nuevos vínculos comerciales y económicos en distintas áreas de interés común.

Específicamente, establece tanto vinculaciones de organismos de investigación o desarrollo tecnológico de ambos países (INVAP e INTA por la Argentina y INTEVEP e IVIC por Venezuela) para promover el intercambio de profesionales, técnicos, productores para compartir experiencias y fomentar la cooperación y el desarrollo.

También el Convenio incorpora las bases para mejorar el intercambio comercial entre ambos países. La República Bolivariana de Venezuela se compromete a comprar productos agrícolas de la Argentina de acuerdo a la oferta exportable de nuestro país bajo el criterio de reciprocidad y equilibrio en el intercambio comercial. Dichas compras se canalizan desde el lado venezolano a través de la Corporación Estatal CASA, el Ministerio de Agricultura y Tierra y otros organismos y empresas públicas.

Asimismo se crea un mecanismo financiero a través de un fideicomiso por la venta de fuel-oil y gas-oil de Venezuela hacia la Argentina cuyos fondos serán usados para la adquisición de productos argentinos. El mismo Convenio, a través de sus anexos y addendums posteriores, establece listas de productos agroalimentarios, equipos e insumos para la industria petrolera, de equipamiento médico, etc.

A propósito de estos acuerdos se identifican varios productos, tal como se evaluó más arriba, donde nuestro país incrementó fuertemente sus exportaciones a Venezuela, por ejemplo, el caso de la leche. Asimismo,

hubieron otros donde la participación argentina en las importaciones venezolanas eran nulas en 2003 y experimentaron un gran salto hacia 2005. En muchos casos, estos productos no muestran complementariedad comercial entre la Argentina y Venezuela y el Convenio, conjuntamente con el estrechamiento del vínculo bilateral, ha jugado un papel fundamental en el incremento de las exportaciones.

Entre los principales productos podemos mencionar: a) los agrolimentarios, que incrementaron sus exportaciones de U\$S 35 a más de U\$S 100 millones, y b) los instrumentos medicoquirúrgicos, fotografía, etc. (Cap 90) cuyas exportaciones a Venezuela alcanzaron los U\$S 30 millones en 2005 participando con un quinto de las importaciones venezolanas específicas de dichos productos. Argentina se convirtió en un importante proveedor de Aparatos de rayos X.

En cuando a los insumos para la industria petrolera mencionados en el Anexo 2 del Convenio, hasta el momento no existieron grandes cambios respecto de las exportaciones argentinas a Venezuela. Por ejemplo, para el caso de los capítulos 84 y 85 (Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes), donde se encuentran la gran mayoría de las posiciones que se favorecerían por el fideicomiso financiero bilateral, las exportaciones 2005 llegaron a U\$S 13 millones sobre un total de importaciones de Venezuela de casi U\$S 1500 millones. Argentina exportó en 2005 por U\$S 330 millones a distintos mercados de estos productos.

7. Consideraciones finales

Las exportaciones argentinas a Venezuela registraron un alto crecimiento en el período 2003-2005, pasando de U\$S 133 millones en 2003 a más de U\$S 500 millones en 2005. Los productos que ya se comerciaban en 2003 tuvieron una suba en valor de U\$S 200 millones. Entre estos se destacan la leche y productos lácteos, grasas y aceites animales y vegetales, productos farmacéuticos, manufacturas de fundición hierro y acero, etc. A su vez, nuevos rubros se incorporaron al negocio exportador con Venezuela entre aquel período y el último año. El valor de las exportaciones alcanzó los U\$S 100 millones de dólares.

En abril de 2004 ambos países firmaron un Convenio Integral de Cooperación con el objeto de estrechar los lazos comerciales y económicos entre las naciones. En abril de 2005 entró en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica Nro. 59 donde se estableció un cronograma de desgravación para la mayoría de los bienes que finalizará en 2012.

Respecto del Convenio Integral de Cooperación, este tuvo una influencia favorable en las exportaciones argentinas, básicamente de agroalimentos y material medicoquirúrgico (principalmente Aparatos de rayos X). Su impacto fue menor en el caso de los insumos para la industria petrolera donde nuestros productores exportan apenas U\$S 15 millones en un mercado de más de U\$S 1500 millones.

De un análisis de los bienes donde la Argentina tendría oportunidades de incrementar las exportaciones a Venezuela surge que existen al menos 127 productos con alto potencial. No obstante, es importante señalar que en varios de ellos nuestro país enfrentará la competencia brasileña que accederá en las mismas condiciones que nuestro país.

Finalmente, se analizaron productos que hoy no son vendidos a Venezuela pero que la Argentina podría exportar porque tiene un elevado grado de especialización a nivel internacional. De este análisis surge que la mayoría de ellos son productos agroalimentarios, aunque también aparecen algunos productos industriales.

Facilitación del comercio:

definiciones, negociación en la OMC e impacto

Marcelo Saavedra y
Verónica Fossati

Resumen

La Facilitación de Comercio (FC) constituye uno de los temas de reciente incorporación en las negociaciones comerciales multilaterales de la Organización Mundial del Comercio. Consiste, básicamente, en suprimir los obstáculos al intercambio de bienes -que actúan incrementando los costos de transacción- a través de la simplificación y armonización de los trámites aduaneros, la documentación y las corrientes de información. Sin embargo, más allá de los potenciales beneficios de hacer eficientes los procesos vinculados al comercio exterior, existen componentes que dificultan la negociación y la posterior implementación de estas medidas.

El presente trabajo analiza distintos componentes relacionados con la FC: su definición, el impacto de las medidas de FC y el avance de las negociaciones en el marco de la OMC, exponiendo las propuestas realizadas por los miembros y otras características de la negociación. Asimismo, se describen algunas medidas de FC implementadas en la Argentina, el MERCOSUR y otros procesos de integración.

1. Introducción

Uno de los temas de incorporación reciente en la esfera de las negociaciones internacionales es el de Facilitación del Comercio (FC), que ha pasado a formar parte del mandato de la actual Ronda Doha de Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En forma sintética, facilitar comercio consiste en hacer más eficientes las transacciones comerciales a través de la racionalización de los trámites, la documentación y las corrientes de información.

La necesidad de trabajar sobre la simplificación de los procesos comerciales se origina en la persistencia de obstáculos a los intercambios que actúan incrementando los costos de transacción. La experiencia de quienes están en el negocio exportador indica que las demoras y las trabas burocráticas a la hora de ingresar un producto a otro mercado pueden ser barreras mucho más efectivas que un arancel. La significación, por tanto, radica en que sin este tipo de medidas no se podrán aprovechar en forma plena la apertura de mercados y las reducciones arancelarias que se negocien.

La Facilitación del Comercio puede ser considerado un tema menor. Sin embargo, cuando se lo cuantifica

se puede establecer, según datos de Rubiato Elizalde (2005), que, en promedio, en cada transacción comercial hay entre 27 y 30 intervinientes, se necesitan 40 documentos con más de 200 datos, de los cuales entre el 60% y el 70% deben repetirse. Considerando toda la operatoria, ésta insume entre el 6% y el 15% del valor del producto y el 40% del tiempo de la transacción. En estudios realizados para los países de la Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC) se ha comprobado que las medidas de Facilitación del Comercio llevadas a cabo explican el 21% del crecimiento del comercio intra-APEC (Wilson *et al.*, 2003). Al mismo tiempo, se comprobó para los países del Asia-Pacífico que, de realizarse avances en esta materia, se generarían resultados equivalentes a los de una liberalización arancelaria plena entre estos países.

Sin embargo, como es de esperar para todo tema importante, su resolución no es sencilla. Más allá de que nadie negaría en forma explícita los beneficios de hacer eficientes los procesos vinculados al comercio exterior, detrás de las cuestiones de Facilitación del Comercio existen componentes que dificultan no sólo la negociación sino su posterior aplicación:

- instituciones públicas y privadas con determinados patrones culturales y legales que precisan ser cambiados;
- costos asociados al cambio de proceso que no pueden ser sostenidos por los Países en Desarrollo (PED) y los Países Menos Adelantados (PMA); y,
- en muchos casos, la ineficiencia en el comercio exterior actúa como una forma de protección de las producciones domésticas.

Las negociaciones sobre Facilitación del Comercio en el marco de la Organización Mundial de Comercio fueron incorporadas en el año 1996 en ocasión de la Primera Reunión Ministerial de Singapur. Presentan ciertas peculiaridades que favorecen a los países en desarrollo, como por ejemplo el establecimiento de Trato Especial y Diferenciado, junto con el reconocimiento de la necesidad de asistencia técnica y apoyo de los países desarrollados en la creación de capacidad. Se trata de un proceso de negociación complejo por el número de actores nacionales que se ven involucrados y por la multiplicidad de propuestas presentadas. Al mismo tiempo, se debe considerar que las negociaciones sobre FC no son independientes del resto de las negociaciones que se llevan adelante en la Ronda Doha.

El presente trabajo analiza los distintos componentes relacionados a la FC y las negociaciones en el marco de la OMC hasta el primer semestre de 2006. En primer lugar se define el concepto de Facilitación del Comercio. Luego se presenta una breve revisión bibliográfica sobre el impacto de estas medidas. En la cuarta sección se avanza sobre la situación de la negociación en la OMC, exponiendo las propuestas realizadas por los miembros del Grupo de Negociación de Facilitación del Comercio y distintos aspectos de la negociación. El punto 5 describe algunas medidas de FC implementadas en la Argentina, el MERCOSUR y otros procesos de integración. La última sección es de conclusiones.

2. Definiciones de Facilitación del Comercio

La Facilitación del Comercio usualmente implica el mejoramiento de la eficiencia en la administración, procedimientos y logística en puertos y aduanas (Wilson *et al.*, 2003). Definiciones más amplias incluyen cuestiones de armonización de estándares y conformidad con regulaciones internacionales (Woo y Wilson, 2000).

Así, en primera instancia se puede definir a la Facilitación del Comercio en un sentido estricto como las acciones que tiendan al movimiento eficiente de bienes a través de puertos y de la documentación vinculada con el comercio internacional. Ampliando la definición se puede decir que la FC abarcaría todo el entorno en el cual el comercio tiene lugar, así se incluyen otros elementos como la transparencia de las aduanas, las regulaciones ambientales y la armonización de estándares regulatorios.

En Wilson *et al.* (2003) se recopilan una serie de definiciones de Facilitación del Comercio elaboradas por distintos organismos:

- OMC y UNCTAD¹: "Simplificación y armonización de los procedimientos comerciales internacio-

¹ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

nales, incluyendo actividades, prácticas y formalidades envueltas en la recolección, presentación, comunicación y procesamiento de datos requeridos para el movimiento de bienes en el comercio internacional de bienes”.

- OECD²: “Simplificación y estandarización de los procedimientos y flujos de información asociados que son requeridos para el movimiento internacional de bienes desde los vendedores a los compradores y para el pago que se realiza en la otra dirección”.
- UN/ECE³: “Abordaje comprensivo e integrador para la reducción de la complejidad y el costo del proceso de transacciones comerciales y para asegurar que estas actividades se realicen de forma eficiente, transparente y previsible, basado en las normas, estándares, y mejores prácticas internacionalmente aceptadas”.
- APEC: “La Facilitación del Comercio generalmente remite a la simplificación, armonización, uso de nuevas tecnologías y otras medidas dirigidas a remover procedimientos e impedimentos administrativos del comercio que ayuden a los miembros en la construcción de experiencia, reducción de costos y conduzca a un mejor movimiento de bienes y servicios”.

Las diferentes definiciones de Facilitación del Comercio expresan una situación en la que intervienen tanto elementos de frontera (aduanas y eficiencia portuaria) como internos al país (regulaciones ambientales e infraestructura para el uso de comercio electrónico); en esto radica la complicación fundamental de la cuestión de FC: la multiplicidad de actores.

3. Medición del impacto

En Walkenhorst y Yasui (2003) se realiza una revisión de diferentes estudios que estiman los costos de transacción que se encuentran detrás del comercio internacional. Allí se puede comprobar que cuando se consideran cuestiones amplias como documentación, seguros, información comercial, operatoria aduanera, más las necesidades extras de financiamiento que generan las demoras en frontera, estos costos de transacción llegan a abarcar entre el 7% y el 10% del valor del producto.

Tres cuestiones son fundamentales en la fase empírica de la investigación en torno a Facilitación del Comercio: i) la definición y la medición de la FC; ii) la elección de una metodología para estimar la importancia de la FC para los flujos comerciales; y iii) diseñar un escenario para estimar el efecto de las medidas de facilitación en los flujos de comercio. Entre las metodologías utilizadas para medir los beneficios de la FC se encuentran los Modelos de Equilibrio General Computado (MEGC) y los modelos gravitacionales.

En los Modelos de Equilibrio General Computado se modela la Facilitación del Comercio como una reducción en los costos del comercio internacional o una mejora de la productividad del sector de transporte.

En los trabajos realizados con MEGC se estiman resultados significativos para la Facilitación del Comercio. Wilson *et al.* (2003) detalla que en UNCTAD (2001) se calcula que una reducción de 1% en los costos de transporte aéreos y marítimos podría incrementar el PIB de Asia en U\$S 3.300 millones, y si la mejora se realiza sobre los servicios de comercialización en términos de un 1% de mejora en la productividad se agregan U\$S 3.600 millones más; y en APEC (1999) se estima que medidas de Facilitación del Comercio que reduzcan 1% los precios de importación de los países industrializados y recientemente industrializados y 2% los precios de los Países en Desarrollo generarían, para los países de la APEC, aumentos de sus exportaciones en torno al 3,3%, comparado con la aplicación plena de lo acordado en la Ronda Uruguay que generaría aumento de exportaciones de 7,9%. Según Hertel y Keeney (2005) las ganancias de bienestar generadas por una liberalización en el comercio de bienes y servicios (U\$S 150.000 millones) se verían incrementadas en U\$S 100.000 millones al incorporar medidas de facilitación de comercio. Francois *et al.* (2005) encuentran que una reducción de 1.5% en los costos de transacción genera una ganancia de bienestar global de U\$S 72.000 millones. En forma similar, Decreux y Fontagné (2006) estiman que la eliminación de las ineficiencias en las transacciones más que duplica las ganancias mundiales obtenidas en un escenario de reducción arancelaria moderado.

² Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

³ Naciones Unidas – Comisión Económica para Europa.

La otra metodología que se utiliza para estimar el impacto de las medidas de Facilitación del Comercio son las ecuaciones gravitacionales. En Wilson *et al.* (2003) se expresan una serie de resultados hallados en diferentes trabajos: Freund y Weinhold (2000) estiman que un 10% de incremento en el número de web hosts de un país podría haber aumentado el flujo comercial en 1% entre 1998 y 1999; Fink, Mattoo y Neagu (2002) estiman que una reducción en los costos bilaterales de comunicación del 10% generaría un incremento de 8% en el comercio bilateral; y Moenius (2000) estima el efecto de compartir estándares por parte de dos países y comprueba que eso promueve significativamente el comercio.

Wilson *et al.* (2003) utilizan indicadores de Facilitación del Comercio divididos en cuatro categorías: eficiencia portuaria, ambiente aduanero, regulaciones ambientales y uso de comercio electrónico. Este tipo de indicadores se obtienen a partir de información fundamentalmente cualitativa. Utilizando ecuaciones gravitacionales comprueban que las cuatro medidas de facilitación generan resultados significativos y con el signo esperado, destacándose para países de la APEC principalmente la mejora en la eficiencia portuaria y en un segundo plano las cuestiones aduaneras y el uso de comercio electrónico como variables de FC que favorecen los flujos de bienes y servicios; en tanto que las regulaciones ambientales tienen un efecto negativo y significativo, configurándose como barreras al comercio que reemplazan las medidas tradicionales. Utilizando una metodología similar, Soloaga *et al.* (2006) encuentran, para el caso de México, que las reformas domésticas en las cuatro categorías de FC incrementan las exportaciones manufactureras en 22%, proviniendo los mayores beneficios de las mejoras en la eficiencia portuaria y el ambiente regulatorio. Por el lado de las importaciones, el incremento sería de 11%, siendo el factor más importante el mejoramiento en la eficiencia portuaria.

Un objetivo que se planteó en Wilson *et al.* (2003) es evaluar qué genera mayor efecto en la generación de flujos comerciales: si la reducción arancelaria o las medidas de Facilitación del Comercio. Los autores realizan simulaciones considerando diferentes mejoras para cada país, lo que es preferible a suponer porcentajes iguales de variación. Las mejoras en términos de Facilitación del Comercio unilaterales aumentan el flujo de comercio entre dos países. Las medidas de FC explican el 21% del crecimiento del comercio intra-APEC; del cual el 9,7% lo explica la mejora de la eficiencia portuaria, el 1,8% las mejoras en aduanas, el 2,3% el comercio electrónico y el 7,3% la armonización ambiental. En comparación con la reducción arancelaria, se concluye que se necesitaría un menor esfuerzo de medidas de FC; por ejemplo, una reducción arancelaria de 6,5% que lleva a cero los aranceles genera una ganancia de U\$S 27.800 millones, cifra que es alcanzada con una mejora de la eficiencia portuaria de 0,5%, aduanera de 5,5% o en comercio electrónico de 3,7%.

Un aspecto no menor para evaluar el impacto de las medidas de Facilitación del Comercio es el del costo asociado a estas medidas, que generalmente no es incorporado en los estudios de impacto. Más allá de los montos vinculados a la modernización y reforma de aduanas, la cuestión relevante es que estas mejoras son necesarias fundamentalmente en PED o PMA, para los cuales realizar cualquier erogación es sumamente complicado. La situación es más difícil aún, pues se debe considerar que los cambios necesarios no son sólo de infraestructura, sino que se deben modificar procesos, normas y patrones culturales profundamente arraigados. Al mismo tiempo, las medidas de Facilitación del Comercio tienen que generar para estos países incrementos en los volúmenes de comercio y que estos se transformen en mejoras en el bienestar. En el punto de partida, los PED y PMA comercian menos que los países desarrollados, lo cual determina que estos últimos países podrían verse beneficiados en mayor medida que los primeros. Así, los países más avanzados deberían tomar la responsabilidad de generar políticas de asistencia para la aplicación de medidas de Facilitación del Comercio y promover la armonización de normas que faciliten las exportaciones de los Países en Desarrollo.

4. La Facilitación del Comercio en el marco de la OMC⁴

La Facilitación del Comercio se incorporó como un tema de debate en la Organización Mundial del Comercio en la Conferencia Ministerial de Singapur de 1996, por ello se la incluye dentro de los “Temas de Singapur”.

⁴ Esta sección se encuentra en parte basada en los documentos expuestos en el “Seminario regional sobre facilitación del comercio” que tuvo lugar en Buenos Aires del 8 al 12 de agosto de 2005, organizado por la OMC, el Banco Mundial, la UNCTAD y el BID. Las presentaciones se pueden encontrar en <http://www.iadb.org/intal/bid-omc/index.htm> También ver el sitio web de la OMC sobre el tema (http://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm).

En dicha ocasión se encomendó al Consejo del Comercio de Mercancías que realizara trabajos exploratorios y analíticos sobre la simplificación de los procedimientos comerciales con el objeto de evaluar si procedía establecer normas en esta materia.

Recién en la Declaración Ministerial de Doha del año 2001 se incluyó a la FC dentro del mandato negociador, donde se requirió al Consejo del Comercio de mercancías que examinara tres artículos del GATT de 1994 relacionados con la Facilitación del Comercio (art. V, VIII y X) y que identificara las necesidades y prioridades de los miembros, en particular los PED y PMA, en esta materia.

En julio de 2004 se acordó formalmente iniciar las negociaciones sobre Facilitación del Comercio sobre la base de las modalidades que figuran en el Anexo D del denominado “Programa de Trabajo de julio”.

Los objetivos de la negociación son:

- Agilizar el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de las mercancías, incluidas las que están en tránsito.
- Potenciar la asistencia técnica y el apoyo a la creación de capacidad en esta esfera.
- Establecer disposiciones para la cooperación efectiva entre las aduanas y otras autoridades en materia de FC y el cumplimiento de procedimientos aduaneros.

El mandato de negociación determina que se deben examinar, aclarar y mejorar los artículos V, VIII y X del GATT de 1994.

El artículo V trata sobre la libertad de tránsito. Según este artículo, cada miembro de la OMC otorgará a las mercancías, barcos y otros medios de transporte libertad de tránsito para cruzar por su territorio y por las rutas más convenientes, sin distinción alguna según nacionalidad, origen o destino. Al mismo tiempo, el tráfico en tránsito no deberá ser demorado ni ser objeto de restricciones innecesarias, a la vez de estar exento de derechos aduaneros o de tránsito (con excepción de los costos por servicios prestados, los cuales deberán ser “razonables”). No existe jurisprudencia o decisión alguna de un órgano de la OMC con relación a este artículo.

El artículo VIII versa sobre derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación. Esto involucra a todos los derechos y cargas (distintos de los aranceles) aplicados en relación al intercambio internacional de bienes y servicios. Tales derechos y cargas se deben limitar al costo aproximado de los servicios prestados, al tiempo que estos derechos no deben constituir una protección indirecta a los productos nacionales ni transformarse en gravámenes fiscales a la importación o exportación. En este caso existe jurisprudencia en el marco de la OMC, entre ellas el caso de la tasa de estadística de la Argentina (OMC, WT/DS56/R Argentina-Calzado), la cual fue determinada incompatible con el Artículo VIII debido a que la tasa no puede ser *ad valorem* en forma ilimitada, sino que debe tratarse de una tasa que se refiera a un servicio prestado, no debiendo el nivel de la carga exceder el costo aproximado del servicio, precisando también que la tasa impuesta no debe constituir una protección indirecta o ser utilizada con carácter fiscal.

El artículo X se refiere a la publicación y aplicación de los reglamentos comerciales, o sea a la transparencia. Las obligaciones derivadas del presente artículo son: i) rápida publicación de las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y administrativas de aplicación general que afecten las exportaciones o las importaciones (no pudiéndose aplicarlas hasta que estén publicadas); ii) aplicación uniforme, imparcial y razonable de leyes y reglamentos comerciales; y iii) mantener o instituir tribunales judiciales o administrativos (independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas) para la revisión y rectificación de las medidas en materia aduanera. En lo que refiere a la jurisprudencia en el marco de la OMC se observan decisiones sobre el alcance y significado de los conceptos involucrados en las obligaciones principales.

Por otra parte, el mandato negociador determina que los resultados de la negociación deben tener en cuenta el principio de Trato Especial y Diferenciado (TED) para los Países en Desarrollo y Menos Adelantados, no sólo respecto a los períodos de implementación, sino teniendo en cuenta además la capacidad de aplicación de los PED y los PMA. De esta forma, estos países no están obligados a realizar inversiones en proyectos de infraestructura que superen sus posibilidades.

Asimismo, reconoce que la prestación de asistencia técnica y apoyo a la creación de capacidad (ATyCC) es fundamental para que los PED y PMA puedan participar de las negociaciones y beneficiarse de ellas, por lo que compromete a los miembros, en particular a los países desarrollados, a asegurar de manera adecuada este apoyo y asistencia.

En la Declaración Ministerial de Hong Kong de diciembre de 2005, se reafirmó el mandato y las modalidades sobre FC del Anexo D del “Programa de Trabajo de julio”, instando al Grupo de Negociación sobre la Facilitación del Comercio a seguir avanzando en las negociaciones. Se presentó, como Anexo E de la Declaración, el informe del Grupo de Negociación, donde se establece la intención de seguir trabajando con miras a promover un conjunto de compromisos multilaterales sobre todos los elementos del mandato.

4.1. Propuestas realizadas

La OMC (OMC, 2005/2006) ha recopilado las medidas propuestas por los países miembros al Grupo de Negociación de Facilitación del Comercio (GNFC), en referencia a cada uno de los tres artículos del GATT en cuestión y a los demás elementos del mandato.

Para el artículo V las propuestas elevadas giran en torno a la eliminación de barreras al tránsito que se pueden clasificar en: controles y verificaciones adicionales, medidas de seguridad y requisitos de documentación excesivos, cargas⁵ no publicadas e irrazonablemente altas y falta de coordinación y cooperación entre autoridades de países vecinos.

Así, se propone:

- Evitar la discriminación entre medios de transporte, transportistas, origen, destino, rutas y mercancías.
- Disciplinas sobre derechos y cargas: publicación, examen periódico, disciplinas más eficaces, reuniones entre autoridades.
- Disciplinas sobre formalidades y documentación en materia de tránsito: publicación, reducción y simplificación, examen periódico, utilización de normas internacionales, acuerdos regionales de tránsito, despacho simplificado y preferencial para bienes perecederos, limitación de verificaciones y controles, precintos, vigilancia y régimen de transporte bajo control aduanero/garantías.
- Cooperación en materia de tránsito: coordinación de los documentos exigidos entre las distintas autoridades incorporadas, cooperación transfronteriza, colaboración regional, consultas entre los sectores público y privado.
- Carácter operativo y aclaración de términos.

Para el Artículo VIII los principales problemas identificados son: documentación excesiva, derechos diversos o cambiantes, procedimientos aduaneros engorrosos y obsoletos, demasiada discreción en la aplicación, incertidumbre y carga onerosa para PyMEs.

En función de estas trabas, las principales propuestas son:

- Simplificar, reducir y publicar derechos y cargas sobre la importación y exportación.
- Simplificar, reducir y armonizar las formalidades aduaneras y documentación.
- Medidas para agilizar y facilitar el despacho y la circulación de mercancías.
- Coordinación entre aduanas, y entre éstas y otras agencias que intervienen en la frontera.
- Clasificación arancelaria: criterios objetivos y adopción del sistema armonizado.

En el artículo X las principales barreras se encuentran en la falta de transparencia: leyes y procedimientos poco claros y obsoletos, amplia discrecionalidad por parte de oficiales de aduanas y otros, inexistencia de mecanismos efectivos de recurso, incertidumbre e imprevisibilidad, administración deficiente de leyes y falta de diálogo con comerciantes.

Las principales propuestas derivadas de estas barreras identificadas son:

⁵ Se entiende por cargas o derechos los montos que deben abonar los medios de transporte que trasladan mercaderías.

- Publicación y disponibilidad de información en forma detallada, en medios públicos o internet.
- Mecanismos de consulta previa sobre normas nuevas o modificaciones, tanto entre Estados miembro como entre Estados y privados.
- Establecimiento de resoluciones anticipadas: consiste en que la autoridad aduanera se expida con anterioridad y con carácter vinculante respecto a cuestiones como clasificación arancelaria, valoración en aduana, exención o aplazamiento de pago de aranceles u origen del producto.
- Procedimientos de recurso y apelación de carácter judicial o administrativo pero que sea de tipo independiente y en plazos y costos razonables.

También dentro de las propuestas realizadas se encuentran cuestiones vinculadas al Trato Especial y Diferenciado (TED) y de Asistencia Técnica y Creación de la Capacidad (ATyCC).

En materia de TED se destaca la referencia en la mayoría de las propuestas, lo que manifiesta la necesidad de reconocer que las medidas de FC pueden resultar onerosas para los PED y PMA, al mismo tiempo de manifestar que la aplicación debe realizarse a partir de una evaluación de necesidades y prioridades. Los enfoques propuestos, aunque tienen poca elaboración, fueron fundamentalmente: periodos de transición que implican aplicación progresiva, máximo empeño (por ejemplo resoluciones anticipadas) y creación de grupos de obligaciones.

En referencia a ATyCC, su incorporación dentro de la negociación, al igual que el caso de TED, es un reconocimiento de que los PED y PMA necesitan de apoyo para poder avanzar en la FC. Dentro de las propuestas se encuentran:

- Cuestiones de asistencia técnica y financiera.
- Canales múltiples, como organismos internacionales y regionales, y en forma bilateral.
- La participación del sector privado.
- Financiamiento en función de los compromisos asumidos por cada miembro.
- Mecanismos de revisión o monitoreo.

En lo que hace a la negociación en sí misma, el Anexo D del "Programa de Trabajo de julio" también trajo aparejadas propuestas. Las principales se refieren al establecimiento de un instrumento general para evaluar las necesidades y prioridades y cuestiones vinculadas con la instrumentación de TED y ATyCC. El análisis de necesidades y prioridades es fundamental debido a que sólo así se puede determinar la situación real de cada miembro de la OMC en términos de capacidad para aplicar la norma emanada de la Ronda Doha, a la vez que permitirá definir las necesidades de ATyCC y los plazos de TED.

4.2. Características de la negociación en la OMC

La negociación en la OMC del tema de FC es difícil en función del número de actores que se encuentran involucrados en el tema. Un gran número de instituciones públicas (y las normas que la reglan) y privadas deberán trabajar para aplicar aquello que se acuerde en la materia. Otro aspecto que dificulta la negociación es la multiplicidad de propuestas presentadas: se han presentado más de un centenar de propuestas patrocinadas por más de 100 delegaciones, referidas a una gran cantidad de temas relacionadas con los distintos elementos del mandato (artículos V, VIII y X del GATT; establecimiento de disposiciones para la cooperación entre las autoridades competentes y el cumplimiento de los procedimientos aduaneros; identificación de las necesidades y prioridades de los miembros en materia de FC; potenciar la ATyCC; aplicación práctica del principio del TED). Pero existen también cuestiones intrínsecas a la negociación que a continuación se citan.

La demora en decidir si el tema se trataba o no en la Ronda Doha llevó a que las modalidades de negociación se acordaran recién en el mes de julio de 2004. Esta circunstancia determinó que la evaluación de necesidades y prioridades se deba hacer a la par que se discuten las propuestas.

De acuerdo con Rubiato Elizalde (2005), esto genera un dilema en el sentido que sin saber cuáles son las necesidades y prioridades es difícil saber qué normas se deben negociar, y viceversa. Esto constituye un

problema debido a que en el Anexo D del programa de julio se establece que el país que no tiene capacidad no estaría sujeto a la norma en tanto no desarrolle la capacidad necesaria. Esta condición de TED, si bien es imprescindible, podría dejar a la norma en letra muerta. Una solución posible al dilema planteado es una inversión del proceso, de modo que el compromiso de los países sea en pos de la creación de capacidad, para luego si aplicar la norma de FC. En este marco, se propone un mecanismo que consta de cuatro partes: i) análisis de las necesidades y prioridades, ii) plan de acción y definición de TED, iii) desarrollo de capacidad de aplicación y iv) proceso de verificación de la capacidad de aplicación.

Más allá de las dificultades es importante el compromiso de los países desarrollados y agencias internacionales como el Banco Mundial, la UNCTAD y el Banco Interamericano de Desarrollo, en pos de prestar ayuda a los PED y PMA en la aplicación de las normas sobre FC.

Por otra parte, es necesario tener en cuenta que la negociación que se realiza sobre FC en la Ronda Doha de la OMC se encuentra atada al resto de los temas, lo que configura un problema principalmente en función de las dificultades de la negociación en productos agrícolas y no agrícolas.

Las negociaciones sobre Facilitación del Comercio deberían completarse dentro del marco temporal general del Programa de Doha para el Desarrollo. A pesar del impasse de la Ronda en general, la negociación en el ámbito de la FC presenta grandes avances, constituyendo las propuestas presentadas la base para conformar un futuro acuerdo sobre la materia. Por este motivo, no se puede descartar que se proponga desvincular la negociación de FC del resto de los temas, dado que concentra el interés de una gran cantidad de países, tanto desarrollados como en desarrollo.

5. Facilitación del Comercio en la Argentina, en el Mercosur y en otros procesos de integración

En Bianchi (2004) se destaca que, en materia de FC, la Argentina adoptó en el curso de la última década diversas medidas de desregulación y, específicamente, cambios en la esfera aduanera que posibilitaron superar la presencia de innecesarios y excesivos requerimientos de documentación que afectaban a las importaciones y exportaciones.

En el trabajo se especifican algunas medidas que se tomaron en el ámbito aduanero, en primer término la introducción de un sistema informático de procesamiento, la implementación de controles selectivos y la adopción de herramientas de *management*, como el planeamiento estratégico. Los cambios realizados permitieron que el período de espera en las operaciones de exportación e importación se redujera en promedio de 10 días a unas pocas horas.

Si bien no hay estudios comparativos realizados que permitan evaluar la situación relativa de nuestro país respecto al resto de los PED y/o PMA, los avances citados colocan a la Argentina en una posición mejor a la de países equivalentes. Sin embargo, queda mucho por realizar, por ejemplo la instrumentación de un sistema de ventanilla única que acorte aún más los plazos.

En el plano del Mercosur, se firmó en el año 1993 el acuerdo de Recife referido a la aplicación de controles integrados en fronteras, en 1999 se estableció el Programa sobre medidas de simplificación operacional de trámites de comercio exterior y de frontera y en el año 2000 se acordó el modelo de reglamento de área de control integrado de cargas. Bianchi (2004) señala que el 60% de los bienes comerciados en el Mercosur se mueve a través de camiones entre San Pablo y Buenos Aires. En función de esto se implementó un sistema en el cual en una sola parada los dos países chequean los vehículos y otro mecanismo de controles en origen y destino. Esto avances permitieron reducir el tiempo de espera.

Sin embargo, existen todavía cuestiones pendientes como ser la determinación de un código aduanero común que permita un mayor nivel de perfeccionamiento de la unión aduanera. En este tema se está trabajando desde el año 1996, para posibilitar la eliminación total del doble cobro del Arancel Externo Común (AEC) y de este modo lograr una sustantiva mejora en la circulación de bienes en el interior del mercado ampliado. Recientemente (mayo 2006) se establecieron las bases de la normativa que será aplicada en la definición

del Código Aduanero Común, instrumento que entraría en vigor a partir del 2008.

La potencialidad del tema de FC en el Mercosur es una cuestión a evaluar en un estudio específico. Como antecedente, es significativo realizar una somera revisión de la experiencia en otros procesos de integración; un tratamiento amplio de este aspecto se realiza en Izam (2001).

En el marco de la Unión Europea, si bien el tema de FC no está expresamente mencionado como tal, al momento de evaluar las trabas a la creación del Mercado Único Europeo (MUE), se destacaron problemas en las fronteras físicas y en cuestiones técnicas y fiscales. Dentro del primer grupo se identificaron barreras y controles aduaneros y migratorios que continuaban con el principio de división comunitaria en estados nacionales, cuestiones de eminente vinculación con la FC. Sin embargo, aunque se lograron avances significativos -la UE siendo una unión monetaria supera el estadio de mercado común-, continúa la preocupación en torno a mejorar el tránsito aduanero, a partir del aprovechamiento de las nuevas tecnologías disponibles.

La cuestión aduanera es también de interés para la UE en la relación con terceros países. En los acuerdos que negocia se incluyen aspectos vinculados con la cuestión aduanera o de reconocimiento de estándares, pero fundamentalmente es explícito el interés por la Facilitación del Comercio en las tratativas de asociación económica, como es el caso del Mercosur. Este interés se reproduce en el seno de la OMC, donde la UE es uno de los principales impulsores del tema.

En el marco de negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) el tema de FC se encontró fundamentalmente expresado por medidas referentes a asuntos aduaneros, considerando aquí cuestiones de asistencia técnica para las economías pequeñas. La suspensión de las negociaciones plurilaterales, y el cambio al formato "bilateral", hará que probablemente se encuentren referencias a cuestiones aduaneras, tanto en lo que hace a FC como a la seguridad. Un espejo de lo que se puede esperar es la experiencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En este acuerdo, la FC no es una temática constituyente del acuerdo, se deja expresado que cada país continuará trabajando con sus aduanas nacionales y que la entrada de bienes deberá cumplir con las leyes de cada país. A fin de facilitar el movimiento de bienes, se cuenta con un manual y una guía de procedimientos aduaneros y existe un subgrupo de aduanas que se reúne cuatro veces al año para discutir temas prioritarios en la materia, a la vez de existir iniciativas de cooperación entre las aduanas.

En la Comunidad Andina de Naciones (CAN), en el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y en la Comunidad del Caribe (CARICOM), la FC tampoco existe como tema puntual hacia el interior de las negociaciones. Sin embargo, los temas vinculados con el tránsito aduanero, dependiendo del acuerdo en cuestión, están presentes en mayor o menor medida como instrumentos para la consolidación de la integración.

6. Conclusiones

Más allá de los números positivos que se observan en cada uno de los estudios empíricos, se debe considerar que el esfuerzo debe tener un análisis costo-beneficio en el cual se eviten grandes gastos que sólo redundarán en escasos aumentos de comercio. Los avances en materia de FC deben darse a la par que se abren los mercados, fundamentalmente en lo que respecta a los productos de origen agropecuario en los países desarrollados.

El papel de los países desarrollados es también importante para generar medidas que contemplen el reconocimiento mutuo de estándares, el trato especial y diferenciado, la asistencia técnica y la creación de capacidad. En este sentido, el camino emprendido en la OMC es auspicioso; sólo resta que se tome real para que el crecimiento del comercio permita achicar la brecha de desarrollo que se observa en la economía mundial.

La negociación que se realiza sobre FC en la Ronda Doha de la OMC se encuentra atada al resto de los temas, lo que configura un problema en función de la dificultad negociadora en productos agrícolas e industriales, servicios o propiedad intelectual. Sin embargo, la negociación sobre FC es difícil en sí misma en función de la multiplicidad de propuestas, temas y actores involucrados.

Según lo observado en los procesos de integración regional, en general no existe una presencia explícita del tema, sino que se observa fundamentalmente a partir de las cuestiones aduaneras. En lo que hace a la cuestión hacia el interior de la Argentina, la acción del sector privado es fundamental para acompañar al gobierno en la negociación, indicándole cuáles son las necesidades y prioridades en la materia, a fin de potenciar la efectividad del esfuerzo exportador del país.

Bibliografía

APEC (1999). *Assessing APEC Trade Liberalization and Facilitation - 1999 Update*. Economic Committee, Septiembre 1999. Singapur: APEC.

Bianchi, E. (2004). *Argentina's National Experience with Trade Facilitation*. Instituto de Políticas y Estrategia de Comercio Internacional. Julio 2004, Buenos Aires, Argentina.

Decreux, Y. y L. Fontagné (2006). *A Quantitative Assessment of the Outcome of the Doha Development Agenda*. CEPII, WP N°10 Mayo 2006.

Fink, C., A. Matoo y C.I. Neagu (2002). *Assessing the Role of Communication Costs in International Trade*. World Bank Policy Research Working Paper #2929. Washington, DC: The World Bank.

Francois, J., H. Van Meijl y F. van Tongeren (2005). *Trade Liberalization in the Doha Development Round*. Economic Policy 20 (42): 349-391.

Freund, C. y D. Weinhold (2000). *On the Effect of the Internet on International Trade*. International Finance Discussion Papers #693, Board of Governors of the Federal Reserve System.

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

Izam, M. (2001). *Facilitación del Comercio: un concepto urgente para un tema recurrente*. Documento 19, Serie Comercio Internacional, División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile: CEPAL.

Moenius, J. (2000). *Three Essays on Trade Barriers and Trade Volumes*. Ph.D. dissertation, University of California, San Diego.

OMC, Banco Mundial, UNCTAD y BID. Seminario regional sobre Facilitación del Comercio. Buenos Aires, 8-12 de agosto de 2005. Las presentaciones se pueden encontrar en <http://www.iadb.org/intal/bid-omc/index.htm>

OMC, Grupo de Negociación sobre la Facilitación del Comercio (2005/2006). *Aclaración y mejora de los artículos V, VIII y X del GATT. Propuestas presentadas por los miembros de la OMC*. TN/TF/W/43 y revisiones 1 a 8.

Rubiato Elizalde, J. M. (2005). *Análisis de necesidades y prioridades. Aplicación al entorno OMC*. Presentación en el Seminario regional de la OMC sobre Facilitación del Comercio para países de América Latina. Buenos Aires, 8 - 12 de agosto de 2005.

Rubiato Elizalde, J. M. (2005). *La Facilitación en la UNCTAD. Aplicaciones en América Latina*. Presentación en el Seminario regional de la OMC sobre Facilitación del Comercio para países de América Latina. Buenos Aires, 8 - 12 de agosto de 2005.

Soloaga, I., J. S. Wilson y A. Mejía (2006). *Moving Forward Faster: Trade Facilitation Reform and Mexican*

Competitiveness. World Bank Policy Research Working Paper #3953. Washington, DC: The World Bank.
UNCTAD (2001). *E-Commerce and Development Report*. Geneva: UNCTAD.

Walkenhorst, P y T. Yasui. (2003). *Quantitative Assessment of the Benefits of Trade Facilitation*. París: OECD.

Wilson, J., C. Mann y T. Otsuki (2003). *Trade Facilitation and Economic Development: Measuring the Impact*.
World Bank Policy Research Working Paper #2988. Washington, DC: The World Bank.

Woo, Y. P. y J. S. Wilson (2000). *Cutting Through Red Tape: New Directions for APEC's Trade Facilitation Agenda*. Vancouver: Asia Pacific Foundation of Canada.

Trade Facilitation: Definitions, WTO Negotiations and Impact

Marcelo Saavedra and
Verónica Fossati

Abstract

Trade Facilitation (TF) constitutes one of the issues recently incorporated to WTO multilateral trade negotiations. It basically consists in eliminating obstacles to trade in goods –which increase transaction costs– by means of the simplification and harmonisation of customs procedures, documentation and information flows. Nevertheless, regardless of the potential benefits of making foreign trade procedures more efficient, there exist certain mechanisms which hamper the negotiation and subsequent implementation of these measures.

This work analyses different TF-related components: its definition, the impact of TF measures, and the progress of negotiations in the frame of the WTO, summarising the proposals put forth by members and other features of the negotiations. Similarly, some TF measures implemented in Argentina, MERCOSUR and other integration processes are described.

Facilitación del comercio:

definiciones, negociación en la OMC e impacto

Marcelo Saavedra y
Verónica Fossati

Resumen

La Facilitación de Comercio (FC) constituye uno de los temas de reciente incorporación en las negociaciones comerciales multilaterales de la Organización Mundial del Comercio. Consiste, básicamente, en suprimir los obstáculos al intercambio de bienes -que actúan incrementando los costos de transacción- a través de la simplificación y armonización de los trámites aduaneros, la documentación y las corrientes de información. Sin embargo, más allá de los potenciales beneficios de hacer eficientes los procesos vinculados al comercio exterior, existen componentes que dificultan la negociación y la posterior implementación de estas medidas.

El presente trabajo analiza distintos componentes relacionados con la FC: su definición, el impacto de las medidas de FC y el avance de las negociaciones en el marco de la OMC, exponiendo las propuestas realizadas por los miembros y otras características de la negociación. Asimismo, se describen algunas medidas de FC implementadas en la Argentina, el MERCOSUR y otros procesos de integración.

1. Introducción

Uno de los temas de incorporación reciente en la esfera de las negociaciones internacionales es el de Facilitación del Comercio (FC), que ha pasado a formar parte del mandato de la actual Ronda Doha de Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En forma sintética, facilitar comercio consiste en hacer más eficientes las transacciones comerciales a través de la racionalización de los trámites, la documentación y las corrientes de información.

La necesidad de trabajar sobre la simplificación de los procesos comerciales se origina en la persistencia de obstáculos a los intercambios que actúan incrementando los costos de transacción. La experiencia de quienes están en el negocio exportador indica que las demoras y las trabas burocráticas a la hora de ingresar un producto a otro mercado pueden ser barreras mucho más efectivas que un arancel. La significación, por tanto, radica en que sin este tipo de medidas no se podrán aprovechar en forma plena la apertura de mercados y las reducciones arancelarias que se negocien.

La Facilitación del Comercio puede ser considerado un tema menor. Sin embargo, cuando se lo cuantifica

se puede establecer, según datos de Rubiato Elizalde (2005), que, en promedio, en cada transacción comercial hay entre 27 y 30 intervinientes, se necesitan 40 documentos con más de 200 datos, de los cuales entre el 60% y el 70% deben repetirse. Considerando toda la operatoria, ésta insume entre el 6% y el 15% del valor del producto y el 40% del tiempo de la transacción. En estudios realizados para los países de la Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC) se ha comprobado que las medidas de Facilitación del Comercio llevadas a cabo explican el 21% del crecimiento del comercio intra-APEC (Wilson *et al.*, 2003). Al mismo tiempo, se comprobó para los países del Asia-Pacífico que, de realizarse avances en esta materia, se generarían resultados equivalentes a los de una liberalización arancelaria plena entre estos países.

Sin embargo, como es de esperar para todo tema importante, su resolución no es sencilla. Más allá de que nadie negaría en forma explícita los beneficios de hacer eficientes los procesos vinculados al comercio exterior, detrás de las cuestiones de Facilitación del Comercio existen componentes que dificultan no sólo la negociación sino su posterior aplicación:

- instituciones públicas y privadas con determinados patrones culturales y legales que precisan ser cambiados;
- costos asociados al cambio de proceso que no pueden ser sostenidos por los Países en Desarrollo (PED) y los Países Menos Adelantados (PMA); y,
- en muchos casos, la ineficiencia en el comercio exterior actúa como una forma de protección de las producciones domésticas.

Las negociaciones sobre Facilitación del Comercio en el marco de la Organización Mundial de Comercio fueron incorporadas en el año 1996 en ocasión de la Primera Reunión Ministerial de Singapur. Presentan ciertas peculiaridades que favorecen a los países en desarrollo, como por ejemplo el establecimiento de Trato Especial y Diferenciado, junto con el reconocimiento de la necesidad de asistencia técnica y apoyo de los países desarrollados en la creación de capacidad. Se trata de un proceso de negociación complejo por el número de actores nacionales que se ven involucrados y por la multiplicidad de propuestas presentadas. Al mismo tiempo, se debe considerar que las negociaciones sobre FC no son independientes del resto de las negociaciones que se llevan adelante en la Ronda Doha.

El presente trabajo analiza los distintos componentes relacionados a la FC y las negociaciones en el marco de la OMC hasta el primer semestre de 2006. En primer lugar se define el concepto de Facilitación del Comercio. Luego se presenta una breve revisión bibliográfica sobre el impacto de estas medidas. En la cuarta sección se avanza sobre la situación de la negociación en la OMC, exponiendo las propuestas realizadas por los miembros del Grupo de Negociación de Facilitación del Comercio y distintos aspectos de la negociación. El punto 5 describe algunas medidas de FC implementadas en la Argentina, el MERCOSUR y otros procesos de integración. La última sección es de conclusiones.

2. Definiciones de Facilitación del Comercio

La Facilitación del Comercio usualmente implica el mejoramiento de la eficiencia en la administración, procedimientos y logística en puertos y aduanas (Wilson *et al.*, 2003). Definiciones más amplias incluyen cuestiones de armonización de estándares y conformidad con regulaciones internacionales (Woo y Wilson, 2000).

Así, en primera instancia se puede definir a la Facilitación del Comercio en un sentido estricto como las acciones que tiendan al movimiento eficiente de bienes a través de puertos y de la documentación vinculada con el comercio internacional. Ampliando la definición se puede decir que la FC abarcaría todo el entorno en el cual el comercio tiene lugar, así se incluyen otros elementos como la transparencia de las aduanas, las regulaciones ambientales y la armonización de estándares regulatorios.

En Wilson *et al.* (2003) se recopilan una serie de definiciones de Facilitación del Comercio elaboradas por distintos organismos:

- OMC y UNCTAD¹: "Simplificación y armonización de los procedimientos comerciales internacio-

¹ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

nales, incluyendo actividades, prácticas y formalidades envueltas en la recolección, presentación, comunicación y procesamiento de datos requeridos para el movimiento de bienes en el comercio internacional de bienes”.

- OECD²: “Simplificación y estandarización de los procedimientos y flujos de información asociados que son requeridos para el movimiento internacional de bienes desde los vendedores a los compradores y para el pago que se realiza en la otra dirección”.
- UN/ECE³: “Abordaje comprensivo e integrador para la reducción de la complejidad y el costo del proceso de transacciones comerciales y para asegurar que estas actividades se realicen de forma eficiente, transparente y previsible, basado en las normas, estándares, y mejores prácticas internacionalmente aceptadas”.
- APEC: “La Facilitación del Comercio generalmente remite a la simplificación, armonización, uso de nuevas tecnologías y otras medidas dirigidas a remover procedimientos e impedimentos administrativos del comercio que ayuden a los miembros en la construcción de experiencia, reducción de costos y conduzca a un mejor movimiento de bienes y servicios”.

Las diferentes definiciones de Facilitación del Comercio expresan una situación en la que intervienen tanto elementos de frontera (aduanas y eficiencia portuaria) como internos al país (regulaciones ambientales e infraestructura para el uso de comercio electrónico); en esto radica la complicación fundamental de la cuestión de FC: la multiplicidad de actores.

3. Medición del impacto

En Walkenhorst y Yasui (2003) se realiza una revisión de diferentes estudios que estiman los costos de transacción que se encuentran detrás del comercio internacional. Allí se puede comprobar que cuando se consideran cuestiones amplias como documentación, seguros, información comercial, operatoria aduanera, más las necesidades extras de financiamiento que generan las demoras en frontera, estos costos de transacción llegan a abarcar entre el 7% y el 10% del valor del producto.

Tres cuestiones son fundamentales en la fase empírica de la investigación en torno a Facilitación del Comercio: i) la definición y la medición de la FC; ii) la elección de una metodología para estimar la importancia de la FC para los flujos comerciales; y iii) diseñar un escenario para estimar el efecto de las medidas de facilitación en los flujos de comercio. Entre las metodologías utilizadas para medir los beneficios de la FC se encuentran los Modelos de Equilibrio General Computado (MEGC) y los modelos gravitacionales.

En los Modelos de Equilibrio General Computado se modela la Facilitación del Comercio como una reducción en los costos del comercio internacional o una mejora de la productividad del sector de transporte.

En los trabajos realizados con MEGC se estiman resultados significativos para la Facilitación del Comercio. Wilson *et al.* (2003) detalla que en UNCTAD (2001) se calcula que una reducción de 1% en los costos de transporte aéreos y marítimos podría incrementar el PIB de Asia en U\$S 3.300 millones, y si la mejora se realiza sobre los servicios de comercialización en términos de un 1% de mejora en la productividad se agregan U\$S 3.600 millones más; y en APEC (1999) se estima que medidas de Facilitación del Comercio que reduzcan 1% los precios de importación de los países industrializados y recientemente industrializados y 2% los precios de los Países en Desarrollo generarían, para los países de la APEC, aumentos de sus exportaciones en torno al 3,3%, comparado con la aplicación plena de lo acordado en la Ronda Uruguay que generaría aumento de exportaciones de 7,9%. Según Hertel y Keeney (2005) las ganancias de bienestar generadas por una liberalización en el comercio de bienes y servicios (U\$S 150.000 millones) se verían incrementadas en U\$S 100.000 millones al incorporar medidas de facilitación de comercio. Francois *et al.* (2005) encuentran que una reducción de 1.5% en los costos de transacción genera una ganancia de bienestar global de U\$S 72.000 millones. En forma similar, Decreux y Fontagné (2006) estiman que la eliminación de las ineficiencias en las transacciones más que duplica las ganancias mundiales obtenidas en un escenario de reducción arancelaria moderado.

² Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

³ Naciones Unidas – Comisión Económica para Europa.

La otra metodología que se utiliza para estimar el impacto de las medidas de Facilitación del Comercio son las ecuaciones gravitacionales. En Wilson *et al.* (2003) se expresan una serie de resultados hallados en diferentes trabajos: Freund y Weinhold (2000) estiman que un 10% de incremento en el número de web hosts de un país podría haber aumentado el flujo comercial en 1% entre 1998 y 1999; Fink, Mattoo y Neagu (2002) estiman que una reducción en los costos bilaterales de comunicación del 10% generaría un incremento de 8% en el comercio bilateral; y Moenius (2000) estima el efecto de compartir estándares por parte de dos países y comprueba que eso promueve significativamente el comercio.

Wilson *et al.* (2003) utilizan indicadores de Facilitación del Comercio divididos en cuatro categorías: eficiencia portuaria, ambiente aduanero, regulaciones ambientales y uso de comercio electrónico. Este tipo de indicadores se obtienen a partir de información fundamentalmente cualitativa. Utilizando ecuaciones gravitacionales comprueban que las cuatro medidas de facilitación generan resultados significativos y con el signo esperado, destacándose para países de la APEC principalmente la mejora en la eficiencia portuaria y en un segundo plano las cuestiones aduaneras y el uso de comercio electrónico como variables de FC que favorecen los flujos de bienes y servicios; en tanto que las regulaciones ambientales tienen un efecto negativo y significativo, configurándose como barreras al comercio que reemplazan las medidas tradicionales. Utilizando una metodología similar, Soloaga *et al.* (2006) encuentran, para el caso de México, que las reformas domésticas en las cuatro categorías de FC incrementan las exportaciones manufactureras en 22%, proviniendo los mayores beneficios de las mejoras en la eficiencia portuaria y el ambiente regulatorio. Por el lado de las importaciones, el incremento sería de 11%, siendo el factor más importante el mejoramiento en la eficiencia portuaria.

Un objetivo que se planteó en Wilson *et al.* (2003) es evaluar qué genera mayor efecto en la generación de flujos comerciales: si la reducción arancelaria o las medidas de Facilitación del Comercio. Los autores realizan simulaciones considerando diferentes mejoras para cada país, lo que es preferible a suponer porcentajes iguales de variación. Las mejoras en términos de Facilitación del Comercio unilaterales aumentan el flujo de comercio entre dos países. Las medidas de FC explican el 21% del crecimiento del comercio intra-APEC; del cual el 9,7% lo explica la mejora de la eficiencia portuaria, el 1,8% las mejoras en aduanas, el 2,3% el comercio electrónico y el 7,3% la armonización ambiental. En comparación con la reducción arancelaria, se concluye que se necesitaría un menor esfuerzo de medidas de FC; por ejemplo, una reducción arancelaria de 6,5% que lleva a cero los aranceles genera una ganancia de U\$S 27.800 millones, cifra que es alcanzada con una mejora de la eficiencia portuaria de 0,5%, aduanera de 5,5% o en comercio electrónico de 3,7%.

Un aspecto no menor para evaluar el impacto de las medidas de Facilitación del Comercio es el del costo asociado a estas medidas, que generalmente no es incorporado en los estudios de impacto. Más allá de los montos vinculados a la modernización y reforma de aduanas, la cuestión relevante es que estas mejoras son necesarias fundamentalmente en PED o PMA, para los cuales realizar cualquier erogación es sumamente complicado. La situación es más difícil aún, pues se debe considerar que los cambios necesarios no son sólo de infraestructura, sino que se deben modificar procesos, normas y patrones culturales profundamente arraigados. Al mismo tiempo, las medidas de Facilitación del Comercio tienen que generar para estos países incrementos en los volúmenes de comercio y que estos se transformen en mejoras en el bienestar. En el punto de partida, los PED y PMA comercian menos que los países desarrollados, lo cual determina que estos últimos países podrían verse beneficiados en mayor medida que los primeros. Así, los países más avanzados deberían tomar la responsabilidad de generar políticas de asistencia para la aplicación de medidas de Facilitación del Comercio y promover la armonización de normas que faciliten las exportaciones de los Países en Desarrollo.

4. La Facilitación del Comercio en el marco de la OMC⁴

La Facilitación del Comercio se incorporó como un tema de debate en la Organización Mundial del Comercio en la Conferencia Ministerial de Singapur de 1996, por ello se la incluye dentro de los “Temas de Singapur”.

⁴ Esta sección se encuentra en parte basada en los documentos expuestos en el “Seminario regional sobre facilitación del comercio” que tuvo lugar en Buenos Aires del 8 al 12 de agosto de 2005, organizado por la OMC, el Banco Mundial, la UNCTAD y el BID. Las presentaciones se pueden encontrar en <http://www.iadb.org/intal/bid-omc/index.htm> También ver el sitio web de la OMC sobre el tema (http://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm).

En dicha ocasión se encomendó al Consejo del Comercio de Mercancías que realizara trabajos exploratorios y analíticos sobre la simplificación de los procedimientos comerciales con el objeto de evaluar si procedía establecer normas en esta materia.

Recién en la Declaración Ministerial de Doha del año 2001 se incluyó a la FC dentro del mandato negociador, donde se requirió al Consejo del Comercio de mercancías que examinara tres artículos del GATT de 1994 relacionados con la Facilitación del Comercio (art. V, VIII y X) y que identificara las necesidades y prioridades de los miembros, en particular los PED y PMA, en esta materia.

En julio de 2004 se acordó formalmente iniciar las negociaciones sobre Facilitación del Comercio sobre la base de las modalidades que figuran en el Anexo D del denominado “Programa de Trabajo de julio”.

Los objetivos de la negociación son:

- Agilizar el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de las mercancías, incluidas las que están en tránsito.
- Potenciar la asistencia técnica y el apoyo a la creación de capacidad en esta esfera.
- Establecer disposiciones para la cooperación efectiva entre las aduanas y otras autoridades en materia de FC y el cumplimiento de procedimientos aduaneros.

El mandato de negociación determina que se deben examinar, aclarar y mejorar los artículos V, VIII y X del GATT de 1994.

El artículo V trata sobre la libertad de tránsito. Según este artículo, cada miembro de la OMC otorgará a las mercancías, barcos y otros medios de transporte libertad de tránsito para cruzar por su territorio y por las rutas más convenientes, sin distinción alguna según nacionalidad, origen o destino. Al mismo tiempo, el tráfico en tránsito no deberá ser demorado ni ser objeto de restricciones innecesarias, a la vez de estar exento de derechos aduaneros o de tránsito (con excepción de los costos por servicios prestados, los cuales deberán ser “razonables”). No existe jurisprudencia o decisión alguna de un órgano de la OMC con relación a este artículo.

El artículo VIII versa sobre derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación. Esto involucra a todos los derechos y cargas (distintos de los aranceles) aplicados en relación al intercambio internacional de bienes y servicios. Tales derechos y cargas se deben limitar al costo aproximado de los servicios prestados, al tiempo que estos derechos no deben constituir una protección indirecta a los productos nacionales ni transformarse en gravámenes fiscales a la importación o exportación. En este caso existe jurisprudencia en el marco de la OMC, entre ellas el caso de la tasa de estadística de la Argentina (OMC, WT/DS56/R Argentina-Calzado), la cual fue determinada incompatible con el Artículo VIII debido a que la tasa no puede ser *ad valorem* en forma ilimitada, sino que debe tratarse de una tasa que se refiera a un servicio prestado, no debiendo el nivel de la carga exceder el costo aproximado del servicio, precisando también que la tasa impuesta no debe constituir una protección indirecta o ser utilizada con carácter fiscal.

El artículo X se refiere a la publicación y aplicación de los reglamentos comerciales, o sea a la transparencia. Las obligaciones derivadas del presente artículo son: i) rápida publicación de las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y administrativas de aplicación general que afecten las exportaciones o las importaciones (no pudiéndose aplicarlas hasta que estén publicadas); ii) aplicación uniforme, imparcial y razonable de leyes y reglamentos comerciales; y iii) mantener o instituir tribunales judiciales o administrativos (independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas) para la revisión y rectificación de las medidas en materia aduanera. En lo que refiere a la jurisprudencia en el marco de la OMC se observan decisiones sobre el alcance y significado de los conceptos involucrados en las obligaciones principales.

Por otra parte, el mandato negociador determina que los resultados de la negociación deben tener en cuenta el principio de Trato Especial y Diferenciado (TED) para los Países en Desarrollo y Menos Adelantados, no sólo respecto a los períodos de implementación, sino teniendo en cuenta además la capacidad de aplicación de los PED y los PMA. De esta forma, estos países no están obligados a realizar inversiones en proyectos de infraestructura que superen sus posibilidades.

Asimismo, reconoce que la prestación de asistencia técnica y apoyo a la creación de capacidad (ATyCC) es fundamental para que los PED y PMA puedan participar de las negociaciones y beneficiarse de ellas, por lo que compromete a los miembros, en particular a los países desarrollados, a asegurar de manera adecuada este apoyo y asistencia.

En la Declaración Ministerial de Hong Kong de diciembre de 2005, se reafirmó el mandato y las modalidades sobre FC del Anexo D del “Programa de Trabajo de julio”, instando al Grupo de Negociación sobre la Facilitación del Comercio a seguir avanzando en las negociaciones. Se presentó, como Anexo E de la Declaración, el informe del Grupo de Negociación, donde se establece la intención de seguir trabajando con miras a promover un conjunto de compromisos multilaterales sobre todos los elementos del mandato.

4.1. Propuestas realizadas

La OMC (OMC, 2005/2006) ha recopilado las medidas propuestas por los países miembros al Grupo de Negociación de Facilitación del Comercio (GNFC), en referencia a cada uno de los tres artículos del GATT en cuestión y a los demás elementos del mandato.

Para el artículo V las propuestas elevadas giran en torno a la eliminación de barreras al tránsito que se pueden clasificar en: controles y verificaciones adicionales, medidas de seguridad y requisitos de documentación excesivos, cargas⁵ no publicadas e irrazonablemente altas y falta de coordinación y cooperación entre autoridades de países vecinos.

Así, se propone:

- Evitar la discriminación entre medios de transporte, transportistas, origen, destino, rutas y mercancías.
- Disciplinas sobre derechos y cargas: publicación, examen periódico, disciplinas más eficaces, reuniones entre autoridades.
- Disciplinas sobre formalidades y documentación en materia de tránsito: publicación, reducción y simplificación, examen periódico, utilización de normas internacionales, acuerdos regionales de tránsito, despacho simplificado y preferencial para bienes perecederos, limitación de verificaciones y controles, precintos, vigilancia y régimen de transporte bajo control aduanero/garantías.
- Cooperación en materia de tránsito: coordinación de los documentos exigidos entre las distintas autoridades incorporadas, cooperación transfronteriza, colaboración regional, consultas entre los sectores público y privado.
- Carácter operativo y aclaración de términos.

Para el Artículo VIII los principales problemas identificados son: documentación excesiva, derechos diversos o cambiantes, procedimientos aduaneros engorrosos y obsoletos, demasiada discreción en la aplicación, incertidumbre y carga onerosa para PyMEs.

En función de estas trabas, las principales propuestas son:

- Simplificar, reducir y publicar derechos y cargas sobre la importación y exportación.
- Simplificar, reducir y armonizar las formalidades aduaneras y documentación.
- Medidas para agilizar y facilitar el despacho y la circulación de mercancías.
- Coordinación entre aduanas, y entre éstas y otras agencias que intervienen en la frontera.
- Clasificación arancelaria: criterios objetivos y adopción del sistema armonizado.

En el artículo X las principales barreras se encuentran en la falta de transparencia: leyes y procedimientos poco claros y obsoletos, amplia discrecionalidad por parte de oficiales de aduanas y otros, inexistencia de mecanismos efectivos de recurso, incertidumbre e imprevisibilidad, administración deficiente de leyes y falta de diálogo con comerciantes.

Las principales propuestas derivadas de estas barreras identificadas son:

⁵ Se entiende por cargas o derechos los montos que deben abonar los medios de transporte que trasladan mercaderías.

- Publicación y disponibilidad de información en forma detallada, en medios públicos o internet.
- Mecanismos de consulta previa sobre normas nuevas o modificaciones, tanto entre Estados miembro como entre Estados y privados.
- Establecimiento de resoluciones anticipadas: consiste en que la autoridad aduanera se expida con anterioridad y con carácter vinculante respecto a cuestiones como clasificación arancelaria, valoración en aduana, exención o aplazamiento de pago de aranceles u origen del producto.
- Procedimientos de recurso y apelación de carácter judicial o administrativo pero que sea de tipo independiente y en plazos y costos razonables.

También dentro de las propuestas realizadas se encuentran cuestiones vinculadas al Trato Especial y Diferenciado (TED) y de Asistencia Técnica y Creación de la Capacidad (ATyCC).

En materia de TED se destaca la referencia en la mayoría de las propuestas, lo que manifiesta la necesidad de reconocer que las medidas de FC pueden resultar onerosas para los PED y PMA, al mismo tiempo de manifestar que la aplicación debe realizarse a partir de una evaluación de necesidades y prioridades. Los enfoques propuestos, aunque tienen poca elaboración, fueron fundamentalmente: periodos de transición que implican aplicación progresiva, máximo empeño (por ejemplo resoluciones anticipadas) y creación de grupos de obligaciones.

En referencia a ATyCC, su incorporación dentro de la negociación, al igual que el caso de TED, es un reconocimiento de que los PED y PMA necesitan de apoyo para poder avanzar en la FC. Dentro de las propuestas se encuentran:

- Cuestiones de asistencia técnica y financiera.
- Canales múltiples, como organismos internacionales y regionales, y en forma bilateral.
- La participación del sector privado.
- Financiamiento en función de los compromisos asumidos por cada miembro.
- Mecanismos de revisión o monitoreo.

En lo que hace a la negociación en sí misma, el Anexo D del "Programa de Trabajo de julio" también trajo aparejadas propuestas. Las principales se refieren al establecimiento de un instrumento general para evaluar las necesidades y prioridades y cuestiones vinculadas con la instrumentación de TED y ATyCC. El análisis de necesidades y prioridades es fundamental debido a que sólo así se puede determinar la situación real de cada miembro de la OMC en términos de capacidad para aplicar la norma emanada de la Ronda Doha, a la vez que permitirá definir las necesidades de ATyCC y los plazos de TED.

4.2. Características de la negociación en la OMC

La negociación en la OMC del tema de FC es difícil en función del número de actores que se encuentran involucrados en el tema. Un gran número de instituciones públicas (y las normas que la reglan) y privadas deberán trabajar para aplicar aquello que se acuerde en la materia. Otro aspecto que dificulta la negociación es la multiplicidad de propuestas presentadas: se han presentado más de un centenar de propuestas patrocinadas por más de 100 delegaciones, referidas a una gran cantidad de temas relacionadas con los distintos elementos del mandato (artículos V, VIII y X del GATT; establecimiento de disposiciones para la cooperación entre las autoridades competentes y el cumplimiento de los procedimientos aduaneros; identificación de las necesidades y prioridades de los miembros en materia de FC; potenciar la ATyCC; aplicación práctica del principio del TED). Pero existen también cuestiones intrínsecas a la negociación que a continuación se citan.

La demora en decidir si el tema se trataba o no en la Ronda Doha llevó a que las modalidades de negociación se acordaran recién en el mes de julio de 2004. Esta circunstancia determinó que la evaluación de necesidades y prioridades se deba hacer a la par que se discuten las propuestas.

De acuerdo con Rubiato Elizalde (2005), esto genera un dilema en el sentido que sin saber cuáles son las necesidades y prioridades es difícil saber qué normas se deben negociar, y viceversa. Esto constituye un

problema debido a que en el Anexo D del programa de julio se establece que el país que no tiene capacidad no estaría sujeto a la norma en tanto no desarrolle la capacidad necesaria. Esta condición de TED, si bien es imprescindible, podría dejar a la norma en letra muerta. Una solución posible al dilema planteado es una inversión del proceso, de modo que el compromiso de los países sea en pos de la creación de capacidad, para luego si aplicar la norma de FC. En este marco, se propone un mecanismo que consta de cuatro partes: i) análisis de las necesidades y prioridades, ii) plan de acción y definición de TED, iii) desarrollo de capacidad de aplicación y iv) proceso de verificación de la capacidad de aplicación.

Más allá de las dificultades es importante el compromiso de los países desarrollados y agencias internacionales como el Banco Mundial, la UNCTAD y el Banco Interamericano de Desarrollo, en pos de prestar ayuda a los PED y PMA en la aplicación de las normas sobre FC.

Por otra parte, es necesario tener en cuenta que la negociación que se realiza sobre FC en la Ronda Doha de la OMC se encuentra atada al resto de los temas, lo que configura un problema principalmente en función de las dificultades de la negociación en productos agrícolas y no agrícolas.

Las negociaciones sobre Facilitación del Comercio deberían completarse dentro del marco temporal general del Programa de Doha para el Desarrollo. A pesar del impasse de la Ronda en general, la negociación en el ámbito de la FC presenta grandes avances, constituyendo las propuestas presentadas la base para conformar un futuro acuerdo sobre la materia. Por este motivo, no se puede descartar que se proponga desvincular la negociación de FC del resto de los temas, dado que concentra el interés de una gran cantidad de países, tanto desarrollados como en desarrollo.

5. Facilitación del Comercio en la Argentina, en el Mercosur y en otros procesos de integración

En Bianchi (2004) se destaca que, en materia de FC, la Argentina adoptó en el curso de la última década diversas medidas de desregulación y, específicamente, cambios en la esfera aduanera que posibilitaron superar la presencia de innecesarios y excesivos requerimientos de documentación que afectaban a las importaciones y exportaciones.

En el trabajo se especifican algunas medidas que se tomaron en el ámbito aduanero, en primer término la introducción de un sistema informático de procesamiento, la implementación de controles selectivos y la adopción de herramientas de *management*, como el planeamiento estratégico. Los cambios realizados permitieron que el período de espera en las operaciones de exportación e importación se redujera en promedio de 10 días a unas pocas horas.

Si bien no hay estudios comparativos realizados que permitan evaluar la situación relativa de nuestro país respecto al resto de los PED y/o PMA, los avances citados colocan a la Argentina en una posición mejor a la de países equivalentes. Sin embargo, queda mucho por realizar, por ejemplo la instrumentación de un sistema de ventanilla única que acorte aún más los plazos.

En el plano del Mercosur, se firmó en el año 1993 el acuerdo de Recife referido a la aplicación de controles integrados en fronteras, en 1999 se estableció el Programa sobre medidas de simplificación operacional de trámites de comercio exterior y de frontera y en el año 2000 se acordó el modelo de reglamento de área de control integrado de cargas. Bianchi (2004) señala que el 60% de los bienes comerciados en el Mercosur se mueve a través de camiones entre San Pablo y Buenos Aires. En función de esto se implementó un sistema en el cual en una sola parada los dos países chequean los vehículos y otro mecanismo de controles en origen y destino. Esto avances permitieron reducir el tiempo de espera.

Sin embargo, existen todavía cuestiones pendientes como ser la determinación de un código aduanero común que permita un mayor nivel de perfeccionamiento de la unión aduanera. En este tema se está trabajando desde el año 1996, para posibilitar la eliminación total del doble cobro del Arancel Externo Común (AEC) y de este modo lograr una sustantiva mejora en la circulación de bienes en el interior del mercado ampliado. Recientemente (mayo 2006) se establecieron las bases de la normativa que será aplicada en la definición

del Código Aduanero Común, instrumento que entraría en vigor a partir del 2008.

La potencialidad del tema de FC en el Mercosur es una cuestión a evaluar en un estudio específico. Como antecedente, es significativo realizar una somera revisión de la experiencia en otros procesos de integración; un tratamiento amplio de este aspecto se realiza en Izam (2001).

En el marco de la Unión Europea, si bien el tema de FC no está expresamente mencionado como tal, al momento de evaluar las trabas a la creación del Mercado Único Europeo (MUE), se destacaron problemas en las fronteras físicas y en cuestiones técnicas y fiscales. Dentro del primer grupo se identificaron barreras y controles aduaneros y migratorios que continuaban con el principio de división comunitaria en estados nacionales, cuestiones de eminente vinculación con la FC. Sin embargo, aunque se lograron avances significativos -la UE siendo una unión monetaria supera el estadio de mercado común-, continúa la preocupación en torno a mejorar el tránsito aduanero, a partir del aprovechamiento de las nuevas tecnologías disponibles.

La cuestión aduanera es también de interés para la UE en la relación con terceros países. En los acuerdos que negocia se incluyen aspectos vinculados con la cuestión aduanera o de reconocimiento de estándares, pero fundamentalmente es explícito el interés por la Facilitación del Comercio en las tratativas de asociación económica, como es el caso del Mercosur. Este interés se reproduce en el seno de la OMC, donde la UE es uno de los principales impulsores del tema.

En el marco de negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) el tema de FC se encontró fundamentalmente expresado por medidas referentes a asuntos aduaneros, considerando aquí cuestiones de asistencia técnica para las economías pequeñas. La suspensión de las negociaciones plurilaterales, y el cambio al formato "bilateral", hará que probablemente se encuentren referencias a cuestiones aduaneras, tanto en lo que hace a FC como a la seguridad. Un espejo de lo que se puede esperar es la experiencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En este acuerdo, la FC no es una temática constituyente del acuerdo, se deja expresado que cada país continuará trabajando con sus aduanas nacionales y que la entrada de bienes deberá cumplir con las leyes de cada país. A fin de facilitar el movimiento de bienes, se cuenta con un manual y una guía de procedimientos aduaneros y existe un subgrupo de aduanas que se reúne cuatro veces al año para discutir temas prioritarios en la materia, a la vez de existir iniciativas de cooperación entre las aduanas.

En la Comunidad Andina de Naciones (CAN), en el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y en la Comunidad del Caribe (CARICOM), la FC tampoco existe como tema puntual hacia el interior de las negociaciones. Sin embargo, los temas vinculados con el tránsito aduanero, dependiendo del acuerdo en cuestión, están presentes en mayor o menor medida como instrumentos para la consolidación de la integración.

6. Conclusiones

Más allá de los números positivos que se observan en cada uno de los estudios empíricos, se debe considerar que el esfuerzo debe tener un análisis costo-beneficio en el cual se eviten grandes gastos que sólo redundarán en escasos aumentos de comercio. Los avances en materia de FC deben darse a la par que se abren los mercados, fundamentalmente en lo que respecta a los productos de origen agropecuario en los países desarrollados.

El papel de los países desarrollados es también importante para generar medidas que contemplen el reconocimiento mutuo de estándares, el trato especial y diferenciado, la asistencia técnica y la creación de capacidad. En este sentido, el camino emprendido en la OMC es auspicioso; sólo resta que se tome real para que el crecimiento del comercio permita achicar la brecha de desarrollo que se observa en la economía mundial.

La negociación que se realiza sobre FC en la Ronda Doha de la OMC se encuentra atada al resto de los temas, lo que configura un problema en función de la dificultad negociadora en productos agrícolas e industriales, servicios o propiedad intelectual. Sin embargo, la negociación sobre FC es difícil en sí misma en función de la multiplicidad de propuestas, temas y actores involucrados.

Según lo observado en los procesos de integración regional, en general no existe una presencia explícita del tema, sino que se observa fundamentalmente a partir de las cuestiones aduaneras. En lo que hace a la cuestión hacia el interior de la Argentina, la acción del sector privado es fundamental para acompañar al gobierno en la negociación, indicándole cuáles son las necesidades y prioridades en la materia, a fin de potenciar la efectividad del esfuerzo exportador del país.

Bibliografía

APEC (1999). *Assessing APEC Trade Liberalization and Facilitation - 1999 Update*. Economic Committee, Septiembre 1999. Singapur: APEC.

Bianchi, E. (2004). *Argentina's National Experience with Trade Facilitation*. Instituto de Políticas y Estrategia de Comercio Internacional. Julio 2004, Buenos Aires, Argentina.

Decreux, Y. y L. Fontagné (2006). *A Quantitative Assessment of the Outcome of the Doha Development Agenda*. CEPII, WP N°10 Mayo 2006.

Fink, C., A. Matoo y C.I. Neagu (2002). *Assessing the Role of Communication Costs in International Trade*. World Bank Policy Research Working Paper #2929. Washington, DC: The World Bank.

Francois, J., H. Van Meijl y F. van Tongeren (2005). *Trade Liberalization in the Doha Development Round*. Economic Policy 20 (42): 349-391.

Freund, C. y D. Weinhold (2000). *On the Effect of the Internet on International Trade*. International Finance Discussion Papers #693, Board of Governors of the Federal Reserve System.

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

Izam, M. (2001). *Facilitación del Comercio: un concepto urgente para un tema recurrente*. Documento 19, Serie Comercio Internacional, División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile: CEPAL.

Moenius, J. (2000). *Three Essays on Trade Barriers and Trade Volumes*. Ph.D. dissertation, University of California, San Diego.

OMC, Banco Mundial, UNCTAD y BID. Seminario regional sobre Facilitación del Comercio. Buenos Aires, 8-12 de agosto de 2005. Las presentaciones se pueden encontrar en <http://www.iadb.org/intal/bid-omc/index.htm>

OMC, Grupo de Negociación sobre la Facilitación del Comercio (2005/2006). *Aclaración y mejora de los artículos V, VIII y X del GATT. Propuestas presentadas por los miembros de la OMC*. TN/TF/W/43 y revisiones 1 a 8.

Rubiato Elizalde, J. M. (2005). *Análisis de necesidades y prioridades. Aplicación al entorno OMC*. Presentación en el Seminario regional de la OMC sobre Facilitación del Comercio para países de América Latina. Buenos Aires, 8 - 12 de agosto de 2005.

Rubiato Elizalde, J. M. (2005). *La Facilitación en la UNCTAD. Aplicaciones en América Latina*. Presentación en el Seminario regional de la OMC sobre Facilitación del Comercio para países de América Latina. Buenos Aires, 8 - 12 de agosto de 2005.

Soloaga, I., J. S. Wilson y A. Mejía (2006). *Moving Forward Faster: Trade Facilitation Reform and Mexican*

Competitiveness. World Bank Policy Research Working Paper #3953. Washington, DC: The World Bank.
UNCTAD (2001). *E-Commerce and Development Report*. Geneva: UNCTAD.

Walkenhorst, P y T. Yasui. (2003). *Quantitative Assessment of the Benefits of Trade Facilitation*. París: OECD.

Wilson, J., C. Mann y T. Otsuki (2003). *Trade Facilitation and Economic Development: Measuring the Impact*.
World Bank Policy Research Working Paper #2988. Washington, DC: The World Bank.

Woo, Y. P. y J. S. Wilson (2000). *Cutting Through Red Tape: New Directions for APEC's Trade Facilitation Agenda*. Vancouver: Asia Pacific Foundation of Canada.

Australia - Argentina: convergencias y divergencias

Tendencia de largo plazo y evolución reciente

Néstor E. Stancanelli¹

Resumen

La comparación de las sociedades de Australia y Argentina ha dado lugar a especulaciones e intercambios académicos respecto a las razones que dieron lugar a una distinta evolución. Si se analiza la trayectoria de los dos países puede comprobarse que hubo una diferencia de nivel económico y calidad institucional desde la constitución de los dos países, sin duda por la importancia del sector minero en adición al agrícola y por el establecimiento del régimen parlamentario a semejanza británica en el caso de Australia. Esta diferencia inicial, que no fue considerable, se mantuvo hasta entrado los años setenta del siglo pasado casi sin variaciones desde mil novecientos, es decir que las dos sociedades crecieron a igual ritmo y dieron lugar a una importante evolución de sus recursos humanos.

Desde mediados de los setenta la Argentina verifica una parálisis en su crecimiento económico y serios problemas de orden institucional fundados en la ruptura del sistema democrático y en la continuidad de políticas económicas de sobre-valoración cambiaria y déficit fiscal y de balance de pagos que siguieron a la restauración definitiva de la democracia en 1983. En los últimos tres años se verifica una profunda reversión de esas políticas y la restauración de un fuerte crecimiento económico que ha modificado el proceso de divergencia entra las dos sociedades que rigió entre 1975 y 2001. Este trabajo incursiona, luego de analizar las tendencias de largo plazo, en ese periodo de los últimos treinta años y, particularmente, de los años recientes con el propósito de brindar algunas respuestas al interrogante de convergencias y divergencias entre los dos países.

1. Introducción

Existen diversos estudios de análisis comparativo sobre la evolución de Australia y Argentina que abarcan el lapso que va desde la segunda mitad del siglo XIX hasta décadas recientes. Asimismo se observa regularmente en nuestro medio, la publicación de artículos periodísticos y la realización de programas en los medios de comunicación referidos al tema. El trabajo de mayor trascendencia en Australia, que pretendió proporcionar respuesta a los interrogantes sobre convergencias y divergencias en el progreso económico y social de los dos países, es el de los profesores John Fogarty y Tim Duncan de la Universidad de Melbourne, intitulado "Australia Argentina, en caminos paralelos", de mediados de la década de 1980. Esa publicación fue el producto de un intenso intercambio intelectual con colegas argentinos e inclusive, de un año sabático de John Fogarty en Argentina.

¹ Se agradece la colaboración de Mariángeles Polonsky en este artículo.

Con relación a las similitudes entre los dos países, los aspectos que llaman primariamente la atención son, por un lado, la vastedad de la superficie territorial y, por otro, la dotación de recursos naturales y humanos con que cuentan. Un tercero se refiere a su participación en el modelo de economía abierta que caracterizó a las relaciones internacionales entre 1850 y 1930, basado en el intercambio de productos primarios por manufacturas provenientes de los mercados europeos, sobre todo del Reino Unido. Políticamente ese modelo se vio afianzado desde el punto de vista interno, tanto en Australia como en Argentina, por sendos ordenamientos constitucionales, desde 1853 en nuestro país y desde 1900 en Australia. Otro aspecto significativo estuvo dado por la inversión pública en infraestructura, en gran parte apoyada por la financiación externa, la formación de burocracias públicas capacitadas y el establecimiento de importantes sistemas de educación gratuita y obligatoria y de acceso a los servicios de salud pública, que sentaron las bases para la integración de la inmigración a sus países de adopción.

El paralelismo señalado comienza a debilitarse a partir de la gran crisis de 1930 y se quiebra claramente desde mediados de los años 70 del siglo pasado. En 1930 la Argentina entró en un período de inestabilidad política con la irrupción de gobiernos de facto, que duraría por más de cincuenta años, condicionando tanto la democracia como los vínculos internacionales del país. En el ínterin la democracia en Australia continuó inalterada, mientras las relaciones exteriores evolucionaron sobre la base de los lazos tradicionales con el Reino Unido, el surgimiento de los Estados Unidos como potencia predominante, luego de la segunda guerra mundial, y la creciente importancia de Asia en los años recientes.

En materia económica, si bien las tasas de crecimiento entre los dos países, desde las postrimerías de la segunda guerra mundial hasta principios de los años 70, no difieren sustancialmente, a partir de allí comienzan a registrar serios contrastes. Los cambios en la política económica impuestos por el régimen militar, instaurado en 1976 en Argentina, que se verifican mediante la apertura de importaciones ligada a una fuerte y anunciada apreciación cambiaria, tuvieron graves consecuencias sobre la estructura productiva del país. El flujo de capitales especulativos creció en paralelo a la fuerte caída de la participación del sector industrial, principal generador de empleo, en el Producto Interno Bruto (PIB). Esa modificación estructural, que con pequeñas variaciones se mantuvo por más de dos décadas concluyó en la grave crisis de fines de 2001. Sus consecuencias aparecen reflejadas en los indicadores sociales, es decir, en el ingreso y en su distribución, en los índices de desempleo y pobreza, en la caída de la inversión en infraestructura, educación y salud, en la calidad de la burocracia estatal y en la disminución del gasto en investigación y desarrollo.

En el ínterin, Australia pasó a un sistema de flotación de la moneda y adoptó políticas de largo plazo de promoción de la inversión en el sector recursos, de expansión de las industrias ligadas a la defensa y de fuerte inversión pública en infraestructura.

Independientemente de las divergencias enunciadas y de los resultados a que condujeron en las áreas de que trata este trabajo, existen aún rasgos comunes y perspectivas de evolución de los dos países que justifican el análisis respecto a las posibilidades de una nueva convergencia en el futuro. Algunos temas, vinculados a la experiencia reciente de Argentina, cuya discusión está relativamente instalada en Australia, merecen señalarse con esa finalidad. Entre ellos se destacan las consecuencias del desequilibrio entre la inversión y el ahorro interno, materializadas en déficit de la cuenta corriente del balance de pagos, la disparidad en la distribución del ingreso entre los diversos sectores de la población, las diferencias económico sociales entre los grandes centros urbanos y las comunidades rurales, la inseguridad laboral y la calidad del empleo, los derechos de las minorías como los aborígenes, el mejoramiento del sistema de salud y el apoyo a la educación y la innovación. La discusión de esas cuestiones, por parte de las fuerzas políticas y las sociedades australiana y argentina en general, impulsan la búsqueda de respuestas con el propósito de superar las dificultades y promover el crecimiento económico con equidad.

Respecto al futuro y las posibilidades de un comportamiento similar en la evolución de los dos países, ciertos factores contribuyen en forma positiva a la convergencia.

En la Argentina, desde el punto de vista político se destacan la consolidación de las instituciones democráticas, el respeto de los derechos humanos y la defensa de la legalidad internacional, sobre la base de los principios de las Naciones Unidas. En materia económica los rasgos salientes están dados, desde mediados

de 2002 en adelante, por la instrumentación de políticas sustentables, la mejora en la distribución del ingreso y la redefinición del papel del Estado.

Concomitantemente puede hablarse en Australia, dentro de un contexto de estabilidad política y de crecimiento económico continuado desde hace más de 10 años, del mayor interés por la Argentina y Latinoamérica que, si bien, no puede compararse al existente con Estados Unidos, Asia o Europa, se manifiesta a través de crecientes contactos políticos y culturales, el aumento del turismo y de los vínculos de transporte, la canalización de inversiones recíprocas, la realización de proyectos conjuntos y la cooperación en materia académica.

Si los factores anteriores habrán de predominar, ello dependerá de la solidez de las instituciones, de las políticas económicas y sociales y de la inserción internacional de los dos países, con fuerte énfasis, al interior, en la inversión, la mejora en la distribución del ingreso, la modernización de la infraestructura, la calidad del gasto público y la eficiencia de la gestión en educación, salud e investigación y desarrollo.

2. La Tendencia Secular

a) Los Orígenes

Argentina y Australia fueron pobladas por europeos. En el primer caso se trató de contingentes bajo el amparo de la corona de España que se desplazaron a lo ancho y largo del país desde el norte hasta el centro del territorio durante el siglo XVI. En el segundo, de prisioneros, trasladados por efectivos militares de la corona británica que, desde la segunda mitad del siglo XVIII, conjuntamente con inmigrantes irlandeses, ingleses, escoceses y alemanes, estos últimos en menor medida, se establecieron a lo largo de las costas este, sur y suroeste y en la isla de Tasmania. El propósito del traslado de prisioneros era el de desocupar las cárceles británicas, abocarlos a trabajos productivos bajo custodia y contribuir a asentar la presencia inglesa en Australia. La población aborigen fue absorbida, como ocurrió con parte de las civilizaciones del noroeste y del noreste de Argentina, o paulatinamente desplazada hacia el interior. A medida que aumentaba el número de habitantes, se fundaban nuevas ciudades o pueblos y se utilizaba la tierra con fines agrícolas, ganaderos y de explotación minera. La resistencia a la expansión de los colonizadores y a las generaciones que los sucedieron, fue relativamente importante en el centro y sur de la Argentina y casi inexistente en Australia, donde primaron las acciones individuales o de grupos pequeños de los habitantes originales.

La disponibilidad de tierras favoreció en las primeras etapas de desarrollo la autosuficiencia y la generación de excedentes de exportación, en base a la ganadería en la Argentina y la agricultura y cría de ovinos en Australia. El descubrimiento de importantes depósitos auríferos condujo a un salto de población y económico en Australia a partir de 1850, mientras que en Argentina ese salto, a través de la ganadería ovina y la agricultura se demoró hasta la llegada de las fuertes corrientes de inmigración europea en los 1860 y 1870. El monopolio español y las limitaciones al comercio con terceros países fue una de las razones principales de la independencia proclamada en la segunda década del siglo XIX en Argentina, mientras que en Australia la instauración de las instituciones de gobierno y de justicia y la libertad de comercio a imagen británica, condujo a una evolución gradual, llegándose por consenso a la independencia en 1900. Hacia 1870, luego del primer censo de población, Australia contaba con 1.300.000 habitantes y la Argentina con 1.700.000. En el primer caso, el crecimiento se produjo prácticamente desde cero en poco menos de 100 años, en cuanto a la Argentina tardó casi tres siglos. Con la contribución de la inmigración en la segunda mitad del siglo XIX y primera parte del XX, el aumento del número de habitantes en Argentina fue de carácter exponencial a 4.500.000 y 11.900.000 personas en 1900 y 1930, respectivamente, hecho que condujo a que casi duplicara la población de Australia, de 6.500.000 habitantes en ese último año. Con posterioridad la tasa de crecimiento de la población en los dos países evolucionó de manera similar declinando gradualmente y dando lugar a que se mantuviera, con leves variaciones, la proporción verificada en los años 30. Las estimaciones de fines de 2005 eran de 20.200.000 habitantes para Australia y 38.900.000 habitantes para Argentina (Cuadro 1).

Cuadro 1

Población 1986 - 2005
en millones

Dotación de recursos Año 2005

Año	Población				Recursos	
	Australia	Argentina	Arg/Aus %		Australia	Argentina
1986	1,3	1,7	131			
1900	3,7	4,7	127	Superficie (km2)	7,8	2,8
1930	5,7	11,9	209	Area cultivable	moderada	importante
1950	8,3	17,2	207	Yacimientos minerales	importantes	moderados
1980	14,6	28,4	195	Yacimientos energéticos	importantes	moderados
2005	20,2	38,9	193	Población	capacitada	capacitada

Fuente Población: Angus Maddison. Oficina de Estadísticas de Australia e Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina.

b) Las instituciones políticas

1. Australia

La conformación institucional de Australia se instrumenta a partir de movimientos políticos, con ese propósito, desde los seis estados o provincias y los dos territorios nacionales. Estos deciden unirse, luego de diversas tratativas, en la Federación o Commonwealth de Australia. En efecto, desde la primera colonización en Nueva Gales del Sur y Tasmania, ambos estados que funcionaban en forma independiente, contaron con un gobernador designado por la corona británica. Pocas décadas después de los asentamientos iniciales de población, se constituyeron los primeros parlamentos, a semejanza de Westminster, para los que, mediante el voto selectivo de la población, se designaron representantes de los diversos sectores de interés económico y político. Similar evolución se verificó en el poder judicial constituido también a semejanza británica. Tanto las leyes de los parlamentos como los fallos judiciales quedaron sujetos al eventual rechazo de las instituciones de la metrópolis, en caso de conflicto con los intereses de la corona. Sin embargo, esta circunstancia rara vez se produjo en la práctica. El ejercicio democrático, aunque selectivo en un principio y, posteriormente, más amplio con la constitución de partidos políticos, fue anterior a la independencia y uno de los fundamentos del acuerdo entre la corona y los estados de constituir la Federación de Australia en 1900. Las partes llegaron a la Federación sin graves conflictos, únicamente Australia del Oeste, en virtud de su distancia a los centros del este del país (Sydney en Nueva Gales del Sur y Melbourne en Victoria), demoró su adhesión hasta último momento. Nueva Zelanda que había adherido en un principio decidió separarse posteriormente. La lejanía geográfica, en este caso potenciada por el espacio oceánico, fue el motivo principal que justificó la decisión definitiva.

Los partidos políticos constituidos en función de intereses de clase (comerciantes e industriales de las ciudades, agricultores y ganaderos del interior, industriales mineros y trabajadores) tuvieron su representación parlamentaria desde la inauguración del Parlamento Federal en 1901, por parte del Duque de Cornwall, posteriormente Rey Jorge V del Reino Unido. El laborismo, que asumió la representación de los sindicatos, ejerció por primera vez el gobierno en 1904, alternándose en el poder con las coaliciones de conservadores o liberales y nacionales, estos últimos de base agraria. La evolución desde el período colonial llevó a que todos los sectores políticos tuvieran la oportunidad de ser elegidos y de ejercer el gobierno, a condición de alcanzar la mayoría absoluta en la Cámara de Representantes del Parlamento.

Como fue señalado, el sistema político fue un legado británico, es decir una monarquía constitucional con el titular de la Corona Británica, con el título de Rey o Reina de Australia, como Jefe de Estado. La representación de la Corona o del Estado está delegada en el Gobernador General, que tiene como competencias garantizar el cumplimiento de la Constitución, aprobar las leyes votadas por el Parlamento y designar al gabinete ministerial, a propuesta del Primer Ministro. La elección del Gobernador General es prerrogativa del Primer Ministro, quien propone la persona de que se trata (desde la Segunda Guerra Mundial un ciudadano

australiano), para la ratificación formal por la Corona. El Gobernador General dura cinco años en el cargo y puede ser reelegido por única vez. Además de sus funciones protocolares, es significativo el papel de representación del estado australiano que inviste, su acción de orientador en la búsqueda de consensos y de llamado de atención respecto a los grandes temas que afectan a la sociedad. El gobierno se forma por el partido o coalición que alcanza la mayoría en la Cámara de Representantes, aunque sea minoritario en el Senado. Es presidido por el líder de la fuerza política vencedora, con el título de Primer Ministro, quien nombra el gabinete que debe ser ratificado por el Gobernador General. La Cámara de Representantes se renueva cada tres años por sistema de mayoría simple, con la facultad para el Primer Ministro de anticipar las elecciones, mientras el Senado se elige por seis años, mediante el sistema de representación proporcional, con renovación por mitades cada tres años.

Durante el curso de los 105 años de vida que lleva el Parlamento, una sólo vez se registró un conflicto de poderes, en 1975, cuando el Gobernador General, John Kerr, resolvió finalizar el mandato del Primer Ministro laborista Gough Whitlam, quien no pudo obtener la aprobación del presupuesto en el Senado, donde estaba en minoría. Luego de adoptada la decisión, el Gobernador General designó como Primer Ministro, con carácter técnico, al líder de la oposición, el liberal Malcolm Frazer. Seguidamente, dispuso la disolución del Parlamento y convocó a elecciones generales, las que otorgaron una amplia mayoría a la coalición liberal-nacional presidida por Frazer.

El problema institucional referido llevó a que los partidos políticos alcanzaran un entendimiento a futuro, relativo a la aprobación o no bloqueo de las leyes vinculadas a ingresos y gastos por el Senado, una vez que éstas hubieren obtenido la aprobación de la Cámara de Representantes.

La estabilidad del sistema político y la estructura administrativa y judicial británica, heredados desde la colonia, contribuyeron al establecimiento de un sistema de gobierno y de una burocracia profesional estable que constituye el apoyo técnico, de sugerencia y de aplicación de las decisiones políticas. Esta burocracia que conforma en exclusividad la planta de los ministerios y organismos públicos, trabaja en común con los gabinetes políticos ministeriales, que son en su mayoría reducidos y que asesoran a los titulares de las carteras en el descargo de sus responsabilidades legislativas y en la acción política específica del gobierno.

2. Argentina

La experiencia de Argentina parte de una realidad distinta. La independencia no fue evolutiva sino producto de una confrontación político militar con España que demandó sacrificios de toda índole en materia de recursos, ya sea humanos y económicos. Desde un principio, la nueva nación enfrentó dos concepciones, una de centralización o unitaria encabezada por la ciudad de Buenos Aires y otra federal apoyada por la mayoría de las provincias, las que opusieron visiones distintas no sólo en el plano político sino económico según las estructuras productivas y las ventajas comparativas regionales. No es de extrañar, por tanto, que el liderazgo de Buenos Aires, a partir de la separación de la metrópolis española, fuera visto con suspicacia en el interior. Las diferencias desde los años 1820 se dirimieron mediante cíclicas luchas políticas y militares, las que recién finalizaron casi medio siglo más tarde, con el Acuerdo de San Nicolás de 1852, la Constitución Nacional de 1853 y la integración de la provincia de Buenos Aires a la República en 1870.

El voto selectivo en la elección del Presidente y de los representantes a las Cámaras de Diputados y al Senado recién culminó con la Ley Saenz Peña de 1912 que estableció el voto masculino, universal y secreto. Ello se produjo más de una década después de la inauguración del Parlamento en Australia y de la incorporación de la mujer a la vida política de aquel país. La continuidad de gobiernos constitucionales en Argentina que se extendió durante 77 años, fue interrumpida en 1930 por un golpe militar que inició un largo período de 53 años de inestabilidad política con frecuentes golpes de estado. Los gobiernos de facto se alternaron con gobiernos electos, que se desempeñaron bajo el condicionamiento de la presión militar. El voto femenino recién fue aprobado por Ley del Congreso en septiembre de 1947.

No resulta extraño que la inestabilidad que siguió a la ruptura constitucional de 1930 tuviera repercusión sobre la organización institucional, en particular sobre el diseño y la ejecución de políticas, las libertades ciudadanas, la conducta cívica, el papel del estado, la profesionalidad y estabilidad de la administración y la inserción internacional del país. Los cambios de gobierno y los contenidos con frecuencia antagónicos

de los objetivos y acciones limaron la confianza de la población y erosionaron a la burocracia, que no llegó a consolidarse como el sustento de sugerencia y apoyo administrativo a la gestión de los asuntos públicos. El Estado fue perdiendo paulatinamente su rol de árbitro frente a las demandas de la sociedad y a los intereses de los agentes económicos, circunstancia que se presentó con toda fuerza durante la irrupción del último gobierno de facto entre 1976 y 1983, con graves consecuencias de mediano y largo plazo para las instituciones, la sociedad y el desarrollo económico del país.

La reconstrucción democrática desde fines de 1983 fue compleja y difícil, en función de las restricciones derivadas del debilitamiento de la estructura productiva, del peso de la deuda externa acumulada durante el gobierno militar y del mantenimiento de presiones sobre el poder civil hasta bien entrados los años noventa. A pesar de esas circunstancias y de dos serias crisis económicas en 1989 y 2001, el sistema democrático pudo hacer frente a las circunstancias y respondió a las expectativas de restauración de la gobernabilidad del país. El poder del estado se fue afianzando en los años que siguieron a la crisis económica de fines de 2001 y parte de 2002, ganando en firmeza para hacer frente a los desafíos de fortalecimiento institucional, de capacidad de gestión, de recuperación económica y de búsqueda de equidad social.

c) La evolución económica

1. El modelo abierto de comercio

A partir de la segunda mitad del siglo XIX, dos acontecimientos dan lugar a la generación de un modelo de desarrollo en el orden mundial, basado en el aprovechamiento de ventajas comparativas de la producción primaria.

Por un lado, la consolidación como mercados de los territorios colonizados y de aquellos que se independizaron de sus metrópolis, los que se incorporan al comercio internacional sobre la base de una política caracterizada por la ausencia o el limitado uso de restricciones.

Por otro, en los países industrializados, se asiste a la segunda revolución industrial, que se caracteriza por su proyección internacional. El progreso técnico, originado en la acumulación de capital en la industria manufacturera, permite alcanzar una capacidad de producción que desborda las fronteras nacionales y requiere de una mayor dimensión de mercado para su continuidad. A la vez el aumento geométrico de la productividad, consecuencia del progreso técnico, al no ser acompañado de un aumento paralelo de la actividad económica, ocasiona la aparición de excedentes internos crónicos de mano de obra, agravados por el flujo de la población desde las actividades primarias que no pueden competir en costos con la producción similar importada.

La política de apertura a la importación de materias primas contribuye en los países centrales, por una parte, a disminuir el costo de vida, favoreciendo la contención en los costos industriales de la incidencia del factor trabajo y, por ende, el proceso de acumulación del capital. Por otro lado, con el poder de compra a que da lugar en los nuevos territorios exportadores, abre polos de absorción para su producción manufacturera y de atracción para la emigración de la mano de obra excedente.

La base de sustentación del modelo citado estaba constituida por la economía del Reino Unido, que absorbía hacia 1900 el 18% de las importaciones mundiales, fundamentalmente alimentos y materias primas, y actuaba como eje del sistema multilateral de pagos. Este hecho le permitía disponer de importantes recursos financieros, que se canalizaban en préstamos e inversiones para el desarrollo de la infraestructura y los servicios ligados al comercio exterior en los países exportadores de productos primarios.

Otro factor importante estaba constituido por el crecimiento paralelo de la demanda de manufacturas y de materias primas, derivado de un punto de partida reducido en el nivel de ingreso de los países centrales, que permitía un crecimiento simétrico de la producción y el comercio de ambas categorías de productos, así como la estabilidad de sus precios relativos.

A ese esquema de división internacional del trabajo se integraron Australia y la República Argentina, incorporando grandes contingentes de mano de obra europea, para el desarrollo de la producción y recibiendo

importantes inversiones y préstamos, particularmente desde el Reino Unido, orientados a la expansión de la infraestructura ferroviaria y de servicios públicos, al comercio, las finanzas y las actividades primarias vinculadas al comercio exterior.

Los estímulos a la inmigración, de origen anglo sajón en Australia y europeo en Argentina, constituyeron condiciones internas necesarias para poblar los respectivos territorios y dar lugar a la explotación y comercialización de productos derivados de recursos naturales, los que se constituyeron en una importante fuente de beneficios y de capitalización, teniendo en cuenta la relación de precios favorables que benefició a esos productos hasta los años 30. La inversión pública en infraestructura, en gran parte apoyada en la financiación externa y el establecimiento del sistema de educación pública, gratuita y obligatoria, la promoción de los establecimientos de enseñanza y la expansión de los servicios de salud pública sentaron las bases para la integración de los inmigrantes a sus países de adopción y su plena participación en la actividad económica.

2. Modificaciones estructurales al modelo

El paralelismo descrito cambia a partir de la gran crisis, aunque esa modificación tiene antecedentes anteriores. Los aspectos más destacados de los cambios en las relaciones económicas internacionales, que se reflejan con brusquedad en la crisis de 1930, y que van a incidir en la participación en el comercio internacional de países como la Argentina y Australia, se refieren a la aparición de tendencias autónomas e inducidas en la demanda y a las modificaciones en el poder mundial.

La pérdida de importancia del Reino Unido y la primacía de los Estados Unidos, afecta el esquema de división del trabajo. A diferencia de Inglaterra y otros países europeos, Estados Unidos conforma una economía más autárquica, exportadora importante de productos agrícolas, con un coeficiente de importaciones poco superior al 10% del PIB en comparación del 36% que tenía el Reino Unido a fines del siglo XIX.

Por otro lado, el aumento del ingreso en los países industrializados ocasiona la aparición de tendencias autónomas de correlación directa entre ese incremento y la demanda de productos manufacturados y de correlación inversa con la demanda de materias primas, alimentos y productos agropecuarios transformados. Es decir, que a medida que crece el ingreso disminuye la participación en el total del gasto de los productos alimenticios, materias primas y sus transformados. Adicionalmente, la evolución tecnológica, a través del mejoramiento de los coeficientes técnicos de aprovechamiento de las materias primas para los procesos industriales, acentúa los efectos de las tendencias autónomas en el largo plazo.

Otro elemento de importancia, cada vez más notorio desde la crisis del 30, está constituido por la aparición de tendencias inducidas por el proteccionismo, que van a afectar a largo plazo el comercio de los productos con demanda menos dinámica. Detrás del fenómeno proteccionista subyacen motivos de diversa índole, de carácter económico (ejecución de políticas anticíclicas), laboral (mantenimiento de la ocupación de factores productivos), defensa (seguridad de abastecimientos), ecológicos (conservación de los recursos naturales), de redistribución de ingresos (del sector industrial al agropecuario), cuya complejidad e influencia sobre la evolución de las sociedades más industrializadas explican su persistencia y rigidez.

Debe mencionarse una diferencia importante entre los efectos de las tendencias autónomas e inducidas señaladas. Las primeras afectan al ritmo de producción de productos primarios e industriales a medida que crece el ingreso. Las segundas ocasionan un aumento de la producción interna de la primera categoría de productos, disminuyendo el dinamismo de las importaciones mundiales respectivas. En conjunto, conducen a un cambio sustancial en la estructura de producción y demanda de los países industrializados que representan alrededor de los dos tercios del valor del comercio mundial. La significación de los productos agropecuarios en sus importaciones disminuye, llevándolos paulatinamente a transformarse de importadores a exportadores netos de esos productos. Es de destacar, asimismo, el carácter dinámico de esas tendencias que en función del aumento del ingreso y el proceso de renovación tecnológica se manifiestan sobre nuevos bienes, determinando una continua transformación de los patrones de la producción y el comercio mundial.

3. Incidencia sobre Argentina y Australia

Al comparar los efectos de las modificaciones estructurales comentadas sobre Argentina y Australia, es

necesario destacar algunas diferencias. Por un lado, la estructura productiva de Australia se sustentó desde mediados del siglo XIX no sólo en la agricultura y la ganadería, sino también en la minería, hecho que permitió el surgimiento de industrias transformadoras, como las siderúrgica y de tratamiento de metales, y de producción de bienes de capital necesarios para la explotación minera. A la vez la participación de Australia, como aliado del Reino Unido en la primera y segunda guerra mundiales y beneficiario de importantes preferencias comerciales por los Acuerdos de la Conferencia del Commonwealth de 1932 en Ottawa, le brindó la posibilidad de participar como abastecedor importante no sólo de alimentos y materias primas, sino también de productos industrializados y de material militar a dicho país. Estas circunstancias constituyeron la base para la instalación de importantes industrias para la defensa, aprovechando la infraestructura siderúrgica, la producción de bienes de capital para la minería y el conocimiento generado en la participación bélica. La evolución se complementó con la expansión de diversos institutos de investigación creados durante los años 1920 y la fuerte inversión en educación.

En el caso argentino, a excepción de la promoción de las industrias de bienes de consumo e intermedios, no se verificaron objetivos de mediano y largo plazo y de políticas consistentes destinadas a diversificar y expandir la base productiva, teniendo en cuenta tanto el aprovechamiento del mercado interno como la inserción internacional del país. La debilidad señalada, que se proyecta en la falta de adaptación de la oferta a la dinámica de la demanda internacional puede considerarse como una de las causas principales del estancamiento económico relativo y de la recurrencia de comportamientos no deseados del balance de pagos.

Los esfuerzos realizados a partir de los años 1960 en ciertos sectores, como el nuclear, el de equipos de generación y de bienes de capital especializados, no tuvieron una expansión consistente a otras áreas de la economía. De allí que la búsqueda de una modificación de la situación apuntada, se vincule con políticas de largo plazo a nivel macro y micro económico, de adecuación de precios relativos y de la rentabilidad esperada del capital, que favorezca la asignación de recursos en función de la inserción de la economía del país en las áreas de mayor dinamismo de la demanda internacional.

Un papel esencial en ese sentido concierne a la acción del Estado. En el caso australiano, ese papel fue particularmente activo. El gasto presupuestario, tanto a nivel federal como estadual, contó y cuenta con un alto componente de inversión dirigido al mantenimiento y modernización de la infraestructura, la educación y la investigación. Si bien se discute la adecuación del nivel y las asignaciones específicas de las erogaciones, la concepción de la importancia del componente de inversión con las finalidades apuntadas está asumida por las fuerzas políticas y la sociedad en su conjunto.

La experiencia de Argentina indica que el Estado se caracterizó por un fuerte intervencionismo en materia de política de ingresos y debilidad en la conducción de las transformaciones estructurales. En la medida que el presupuesto global y sectorial se concentró en partidas corrientes, se redujeron las posibilidades de modernización de la infraestructura de servicios, (transporte, energía, comunicaciones) y de inversión en educación, ciencia y tecnología, salud y bienestar. La disminución de la capacidad de financiar inversiones se constituyó, a su vez, en una causa indirecta de alimentación de gastos corrientes, teniendo en cuenta la disminución de oportunidades de ocupación alternativa que ese hecho origina en el resto de la economía. De allí, la importancia que tiene la generación de ahorro corriente y de recursos externos de capitalización, destinados a la inversión pública en proyectos de rentabilidad económica y social y para financiar la investigación y el desarrollo. Otro aspecto significativo, vinculado al rol del Estado en la Argentina, está conformado por la necesidad de modernización y racionalización del sector público, hecho que presupone dotarlo de los medios adecuados y de personal idóneo, que garanticen eficiencia en la prestación de servicios, en la capacidad de análisis y en la toma de decisiones.

3. La Evolución Reciente

La información, comentarios y reflexiones de la primera parte (acápites II) intentaron analizar y explicar las similitudes y diferencias en la evolución de Australia y Argentina, tanto las que se manifestaron desde un principio y las que siguieron con posterioridad a la crisis de los años 1930. Las divergencias económicas y

sociales de carácter moderado hasta mediados de los 70 del siglo pasado, se acentuaron considerablemente de allí en adelante. Las consecuencias, a pesar de la recuperación económica que se evidencia en Argentina desde mediados de 2002, se visualizan en las cifras de los principales indicadores económicos y sociales y en la inserción internacional de los dos países.

a) Los indicadores económicos y sociales

1. El Producto Interno Bruto (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) de Australia en 2005 fue de 704.946 millones de dólares estadounidenses a precios de mercado, con un PIB per cápita de 34.898 dólares. Las cifras correspondientes para Argentina fueron de 183.230 millones y 4.710 dólares. Claro está que una comparación más precisa exige tomar en cuenta el PIB a paridad del poder adquisitivo, es decir teniendo en cuenta la diferente valuación de los bienes y servicios en cada mercado y, consiguientemente, de la capacidad de compra de la población. En este sentido, tanto el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) como las series históricas de Angus Maddison y su actualización por la Universidad de Groningen llevan a cifras menos dispares que las anteriores, aunque todavía presentando diferencias significativas. Según el PNUD, para 2003 los PIB per cápita de Australia y Argentina fueron de 29.632 y de 12.106 dólares, respectivamente. Teniendo en cuenta las tasas de crecimiento de PIB y población de los dos países, esos indicadores serían para 2005 de 31.321 y 14.406 dólares. La segunda fuente, es decir la Universidad de Groningen al actualizar las series históricas de Angus Maddison, calcula sendos PIB para 2005 de 479.008 y 350.612 millones de dólares a precios de 1990. Las cifras pertinentes per cápita alcanzan a 24.045 y 9013 dólares, respectivamente. Como se aprecia, la relación porcentual entre los PIB per cápita de Argentina y Australia que entre los años 1900 a 1974 osciló entre 69% y 64% según Maddison, pasó a ser en 2005 de 37% o sea que el PIB per cápita de Australia superó en el 167% al de Argentina en ese último año. Conforme al PNUD la misma relación para 2003 era del 41% y sería del 46% en 2005, hecho que indicaría que el PIB per cápita de Australia superaría en el 117% al de Argentina (Cuadro 2).

Cuadro 2
Producto Interno Bruto 1900-2005
en millones de dólares y dólares Geary Khamis 1990

Año	Australia		Argentina		(2)/(1) %
	Total	Per cápita	Total	Per cápita	
1900	15.014	4.013	12.932	2.756	69
1950	61.274	7.412	85.524	4.987	67
1974	176.584	12.985	213.739	8.334	64
2001	423.526	21.883	308.510	8.137	37
2005	479.008	24.045	350.612	9.013	37

Fuentes: Angus Maddison hasta 2001. Universidad de Groninger Data Base 2002-2005.

Es de destacar que el crecimiento del PIB per cápita de los dos países, que había evolucionado en forma similar entre 1900 y mediados de 1974, comienza a presentar una divergencia notable a partir de 1975, la que se extiende durante poco más de un cuarto de siglo. El PIB per cápita de Australia creció entre 1975 y 2002 a razón del 1,7% anual acumulativo; el de Argentina, por su parte, registró un crecimiento nulo durante el mismo período. A partir de 2003, a raíz de un cambio significativo de la política económica, la situación se modifica. Mientras el PIB per cápita de Australia creció en el 2,8% acumulativo anual entre 2003 y 2005, es decir conforme a la tendencia de los últimos diez años, el de Argentina lo hizo al 9,1% (Cuadro 3).

El corto lapso de esta última evolución no permite inferir, a través de las cifras, si constituye una reversión de la tendencia de crecimiento divergente de los últimos treinta años. Sin embargo, algunos elementos de importancia contribuyen a reforzar la presunción de que se estaría en presencia de una nueva etapa de crecimiento de largo plazo en la Argentina. La modificación de precios relativos a que dio lugar la devaluación de 2002 y la posterior estabilización cambiaria, en un contexto de baja inflación, favorecido por una fuerte disciplina fiscal y el ajuste de la oferta a la demanda de moneda, ha producido una situación macroeconómica que no se ha presentado en mucho tiempo. La expansión de las exportaciones a raíz del cambio de precios relativos y la mayor competitividad de la producción interna vis a vis las importaciones impulsó la producción, el aumento del empleo y la recaudación impositiva, circunstancia esta última que posibilita un fuerte aumento de la inversión pública que acompaña al crecimiento de la inversión privada, estimulada por el aumento del consumo y las exportaciones. La reestructuración de la deuda externa y su disminución con relación al PBI constituye otro factor de liberación de recursos con destino a la inversión, el gasto educativo y en ciencia y tecnología y la cobertura de necesidades sociales.

Cuadro 3
Tasas de crecimiento del PIB per cápita en porcentaje

Años	Australia	Argentina
1870-1913	0,9	1,9
1914-1950	0,7	0,7
1951-1974	2,4	2,1
1975-2001	1,7	0,0
2002-2005	2,4	2,6

Fuente: Angus Maddison hasta 2001. Universidad de Groninger Data Base 2002-2005.

Durante el presente año 2006 se espera una tasa de crecimiento del PIB del 8% con relación a 2005, luego de que se alcanzara esa cifra durante el primer trimestre. Este desenvolvimiento por cuarto año consecutivo significaría el mayor crecimiento económico de los últimos 100 años, favoreciendo las expectativas favorables de la población y del sector empresarial y, por tanto, el aliento al proceso de inversión.

2. La posición fiscal

El nivel de ingresos tributarios del gobierno en Australia alcanzó a 161.000 millones de dólares estadounidenses frente a 29.311 millones en la Argentina para el año 2005. La diferencia relativa de la recaudación a nivel federal² respecto al PBI (22,9% y 16,0%, respectivamente), señala que en el caso argentino, aún con un menor nivel de PBI per cápita, existe un espacio significativo de mayor eficiencia en la recaudación, de forma de generar mayores recursos para la inversión en infraestructura y recursos humanos (educación y salud), incluida la investigación científica y tecnológica.

En cuanto a la ejecución del Presupuesto Federal, Australia registra superávit desde 1996 hasta el presente, circunstancia que permitió la reducción sustancial de la deuda pública (Cuadro 4).

Ese no fue el caso de Argentina, que verificó fuertes déficit presupuestarios desde aquel año hasta 2001, los que fueron financiados mediante el aumento de la deuda pública externa. Sólo en 2000 y 2001, se registraron desequilibrios fiscales por 6.049 y 10.729 millones de dólares estadounidenses en el presupuesto nacional, equivalentes al 2,1% y 4,0% del PIB, respectivamente, a los que deben adicionarse los desequilibrios en los presupuestos provinciales de alrededor del 2% del PBI. El aumento de riesgo por la importante acumulación de deuda pública³ dio lugar al agotamiento de las fuentes de financiamiento voluntario y, con ello, al cese de

² No incluye a las jurisdicciones estatales en Australia y provinciales en Argentina.

³ Debía computarse en moneda extranjera, en virtud del régimen de convertibilidad cambiaria de paridad con el dólar estadounidense, que rigió desde 1991 hasta 2001.

pagos de la Administración Central, que culminó con la crisis de la deuda de fines de 2001.

A raíz de la modificación de la política económica y el fuerte ajuste fiscal a que se hizo mención en el acápite inmediato anterior, el déficit presupuestario se redujo drásticamente a apenas 618 millones de dólares en 2002, alcanzándose un superávit de más del 3% del PIB desde 2003 en adelante. El superávit obtenido permitió comenzar a hacer frente a los servicios de la deuda y aumentar el componente de inversión del presupuesto público.

Cuadro 4
Australia. Ejercicio Presupuestario Federal
en miles de millones de dólares

Años	Australia			Argentina		
	Ingresos	Gastos	Saldo	Ingresos	Gastos	Saldo
2000	101.715	96.020	5.695	43.189	49.238	-6.049
2001	84.285	83.508	777	37.176	47.905	-10.729
2002	96.441	98.503	-2.062	14.403	15.021	-618
2003	122.574	121.645	929	19.244	18.935	309
2004	132.767	130.606	2.161	24.363	21.425	2.938
2005	161.165	158.797	2.368	29.311	25.992	3.319

Fuente: Banco de reserva de Australia y Secretaría de Presupuesto Público. Ministerio de Economía y Producción de Argentina.

3. El empleo

La tasa de desocupación en Australia fue del 5,2% a fines de 2005. En Argentina, incluyendo como empleados a los beneficiarios de planes sociales del gobierno, se situó en el 10,1%. Sin esa inclusión, el índice alcanzó al 12,7% de la fuerza laboral.

La desocupación en Australia se redujo en forma constante desde 1990-91 cuando llegó al 10,9%, es decir a una cifra similar a la que ahora presenta la Argentina. La flotación cambiaria, las tasas moderadas de interés y de aumento de precios y los contratos de trabajo de duración trienal contribuyeron a facilitar el ajuste de la economía doméstica a las condiciones variables de la economía internacional, que atravesó por sucesivas crisis en los últimos quince años. Cabe destacar en particular la de Asia en 1997-98, por tratarse del mercado natural para Australia, en función de su cercanía geográfica, dimensión y dinamismo de la demanda. La incidencia de la recesión asiática no asumió las características de gravedad que se temían en un principio, probablemente a raíz de la flotación de la moneda, de la expansión de la economía de Estados Unidos que absorbió mayores exportaciones australianas y de la cómoda situación fiscal que permitió al gobierno federal australiano ejecutar políticas anticíclicas de expansión del gasto público hasta que la crisis fue superada. A partir de la presente década, el fuerte crecimiento de China y de otros países de Asia alentó la inversión en recursos minerales y energéticos, hecho que se tradujo en el aumento de la producción y las exportaciones. También alentó las exportaciones de servicios educativos, las que tradicionalmente se dirigen a dicho continente. Las bajas tasas de interés, la abundante liquidez y los incentivos a la inversión inmobiliaria mantuvieron un fuerte dinamismo en el sector de la construcción, contribuyendo, en forma conjunta con los demás factores, al aumento de la demanda de consumo e inversión y, por tanto, del empleo.

En Argentina la tasa de desempleo, que tradicionalmente no había superado un dígito, aumentó abruptamente del 6% en 1991 al 12,1% en 1994 y al 18,1% en 2001. La convertibilidad con el dólar estadounidense a la tasa de uno a uno, que se adoptó por ley en 1991, funcionó en un período en que la moneda de los Estados Unidos se apreció fuertemente. En consecuencia, restó competitividad a la economía e impidió el ajuste a condiciones cambiantes del escenario internacional, como fueron las crisis de México en 1995, de Asia en

1997 y la devaluación de la moneda en Brasil (el principal socio comercial del país) en 1998. Los resultados fueron el aumento de los déficit fiscal y de balance de pagos, el aumento de la deuda externa y de la tasa de interés, por el aumento del riesgo país y la disminución de la actividad económica. No es por tanto extraño que se alcanzara el pico máximo de desempleo en 2001, año en que estalló la crisis económica, social e institucional, caracterizada como la más grave que sufrió el país en toda su historia.

La fuerte devaluación del peso, el ordenamiento fiscal, la expansión monetaria y la suspensión momentánea del pago de la deuda pública en 2002 permitieron revertir gradualmente la drástica caída del PIB. A partir de 2003, como fue señalado, comenzaron a verificarse fuertes tasas de crecimiento de la producción y servicios, las que acompañadas por la consolidación presupuestaria, el aumento del gasto de inversión y la refinanciación de la deuda, generaron las condiciones para la creación de empleo y la disminución del índice de desocupación, el que a fines de 2006 podría retornar a un dígito.

Un aspecto importante al evaluar el índice de desempleo, es el relativo a la estabilidad de la tasa de participación en Australia, tradicionalmente mucho más elevada que en la Argentina, y el aumento sustancial de dicha tasa en Argentina desde 2001 en adelante. Esta última circunstancia está indicando que el aumento de la demanda de trabajo atrae paulatinamente una mayor oferta, en este caso proveniente de personas que no tenían expectativas y que se encontraban fuera del mercado laboral (Cuadro 5).

Cuadro 5
Empleo y desocupación
en porcentaje

Años	Tasa de participación (1)		Tasa de desocupación (2)	
	Australia	Argentina	Australia	Argentina
1991	63,0	39,5	10,7	6,0
1996	63,5	41,9	8,4	17,3
2001	63,2	42,2	6,3	18,3
2005	64,4	45,9	5,2	10,1

(1) Es el coeficiente que resulta de dividir el número de personas que se ofrecen en el mercado de trabajo por el número en condiciones de trabajar, es decir de 18 años hasta 65 años.

(2) Es el coeficiente que resulta de dividir el número de personas que no consiguen empleo por el número de personas que se ofrecen en el mercado de trabajo.

Fuente: Buró Australiano de Estadísticas e Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina.

4. La moneda y los precios

Australia presenta una alta monetización de la economía. La moneda en circulación y los depósitos en cuenta corriente y a plazo en el sistema financiero (M3) representaron el 72,2% del PBI en 2005. Este coeficiente ha sido tradicionalmente mucho más bajo en Argentina. Alcanzó al 12,7% y 17,1% en 1991 y 1996 para subir al 34% en 2005, producida la recuperación económica y la consolidación del sistema financiero que siguió a la crisis de 2001 y 2002 (Cuadro 6).

La monetización de la economía depende de muchos factores, en especial de la confianza en el crecimiento de la economía en un marco de estabilidad de precios y equilibrio fiscal. Las expectativas en ese sentido conducen a un aumento de la preferencia por la liquidez, esto es el mantener los activos en forma líquida, ya sea en circulante o en depósitos bancarios. Cuanto más alta es la monetización existe más margen para préstamos a la actividad productiva y de servicios por parte de la intermediación financiera, así como

mayor libertad de acción para la política monetaria, a través del manejo de la tasa de interés. Tasas de interés reales reducidas tienden a favorecer el multiplicador del crédito y de la inversión, conduciendo a la expansión de la actividad económica. En un contexto de expectativas inflacionarias, la política monetaria restrictiva mediante el alza de las tasas de interés afecta negativamente la demanda de crédito, disminuye el consumo y de inversión y consiguientemente la tasa de crecimiento económico.

La Argentina ha presentado una variabilidad de precios significativa a lo largo de su historia con períodos hiperinflacionarios como fue la situación de los años 1989 y 1990. El anclaje del tipo de cambio derivado de la convertibilidad entre 1991 y 2001 condujo a la estabilidad de precios y al aumento de la monetización, pero, ante la ausencia de disciplina fiscal, al fuerte endeudamiento del sector público. El desequilibrio a lo largo del período, particularmente desde 1995 hasta 2001, al no ser sustentable, tuvo que ser corregido mediante la devaluación del signo monetario, la reversión de la política fiscal y la reestructuración y repago de la deuda. La inflación que siguió a la fuerte devaluación de 2002 pudo ser controlada a niveles tolerables, en virtud de la recesión y posterior aumento de la demanda de dinero a que dio lugar la recuperación y crecimiento de la economía. Sin embargo, a pesar de situarse en cifras manejables, la inflación continúa siendo el principal problema de política económica. Su solución a largo plazo depende de cuestiones estructurales relacionadas con la falta de inversión durante muchos años, tanto a nivel de las actividades productivas como en materia de infraestructura. Otro aspecto significativo se refiere a la necesidad de concertación de políticas sociales entre el gobierno, los empresarios y los sindicatos dirigidas a moderar las expectativas de aumento de precios y salarios.

En Australia el aumento de precios, medido por el índice minorista, se ha mantenido dentro de la banda fijada por la autoridad monetaria de 2-3% anual durante los últimos 14 años. En ese lapso los precios al consumidor en Argentina aumentaron a razón del 6% anual acumulativo, aunque lo hicieron a un ritmo similar al de Australia entre 1991 y 2001, para acelerarse fuertemente luego de la devaluación, retornar a niveles moderados en 2003 y 2004, situarse en un nivel levemente superior al 10% en 2005 y desacelerarse nuevamente en 2006 como consecuencia principalmente de la aplicación de mecanismos de concertación.

Cuadro 6

Años	Coeficiente M3 / PIB (1)		Índice precios al consumidor (2)		Tipo de cambio (3)	
	Australia	Argentina	Australia	Argentina	Australia	Argentina
1991	50,7	12,7	100,0	100,0	1,32	1,00
1996	58,8	17,1	111,5	133,3	1,26	1,00
2001	66,5	34,0	125,5	129,3	1,97	1,00
2005	72,2	33,9	139,6	225,1	1,31	3,03

(1) Está formado por la moneda en circulación, los depósitos en cuenta corriente y los depósitos a plazo en el sistema financiero.

(2) Índice 1991=100

(3) Unidades de moneda local por dólar estadounidense.

Fuente: Banco Australiano de Estadísticas y Banco Central de la República Argentina.

Un aspecto de interés está dado por los valores del peso argentino y del dólar australiano. Mientras el primero se devaluó en un 200% con relación al dólar estadounidense, el segundo permaneció estable entre 1991 y 2005. En ese ínterin los precios minoristas aumentaron en el 125,1% en Argentina y en el 39,6% en Australia. Conforme a esa evolución la economía argentina presenta una mejora apreciable de competitividad derivada del comportamiento del tipo de cambio y de los precios, mientras que se verifica la situación inversa en el caso de Australia, teniendo en cuenta el índice de inflación minorista de los Estados Unidos y la depreciación

del dólar estadounidense frente a las principales divisas entre 2001 y 2005 (Cuadro 6).

5. Los índices sociales. Inversión e innovación

Australia se ha mantenido dentro de los 10 primeros lugares del grupo de 50 países calificados como de alto desarrollo humano por el PNUD. El informe de 2005 de esa organización de las Naciones Unidas, que contiene cifras del año 2003, la sitúa en el puesto número 4, mientras que Argentina ocupa el lugar 34.

En 1974, al finalizar el proceso de evolución convergente que caracterizó a ambas sociedades por más de un siglo, según los índices históricos de Angus Maddison, los dos países ocupaban el 7 y 18 lugar en desarrollo humano, mientras que a principios del siglo XX eran el 4to y 13 país en orden de importancia, en función de ese concepto (Cuadro 7).

Cuadro 7
Índice de Alto Desarrollo Humano (1)
ubicación en el ranking de países

Años	Australia	Argentina
1900	4	13
1930	9	11
1950	4	14
1974	7	18
2003	3	34

(1) Comprende los primeros 50 países en función de indicadores de esperanza de vida, alfabetización, matriculación escolar, acceso a la salud, PBI y otros.

Fuente: Angus Madison (1900-1974). Informe de Desarrollo Humano PNUD 2005.

La distribución del ingreso medida por el coeficiente de Gini, donde el nivel 0 representa una situación totalmente igualitaria y el de 100 totalmente concentrada, es de 35,2 en Australia y de 52,2 en Argentina. El gasto en salud llega al 9,5% del PIB en Australia y al 8,9% en Argentina; el gasto público en educación es del 4,9% y del 4,0% del PIB, respectivamente. En cuanto a la inversión en innovación ésta alcanza al 0,4% del PBI en la Argentina, mientras que es del 1,6% en Australia. Respecto a la inversión bruta fija, es decir instalaciones y equipamiento para las actividades productivas y de servicios, ésta alcanzó al 15,9% y 19,8% del PIB en Australia y Argentina en 2005, respectivamente (Cuadro 8).

Cuadro 8
Gasto e Inversión
participación en el PBI Año 2002

Concepto	Australia	Argentina
Salud	9,5	8,9
Educación	4,9	4,0
Defensa	1,9	1,2
Servicio de deuda	1,5	5,7
Inversión bruta Fija	15,9	19,8
Coeficiente de Gini	35,2	52,2

Fuente: Informe de Desarrollo Humano 2005, Banco de Reserva de Australia e Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina.

La disminución del peso de la deuda sobre el presupuesto público ha dado lugar, en los últimos años, a una mayor disponibilidad de recursos con destino a la inversión del estado en Argentina, la que ha contribuido positivamente, luego de un largo período de caída relativa, al crecimiento de la inversión total. En el mismo sentido ha jugado la compra de equipamiento y la construcción de instalaciones por parte del sector privado, ante la mejora de los coeficientes de deuda-patrimonio de las empresas a partir de 2002. Dentro de las modificaciones del presupuesto público que merecen destacarse se encuentra el aumento de las inversiones en educación y en inversión y desarrollo, las que se pretende llevar al 6% y más del 1% del PIB para 2010. Las dos áreas registran aumentos de gastos superiores al promedio desde 2003.

El cumplimiento de las metas fijadas se encuentra vinculado a la continuidad del crecimiento económico y de recursos fiscales del gobierno, objetivos que a su vez dependen del aumento del coeficiente de inversión por sobre el 20% del PIB en que se encuentra actualmente.

b) La Inserción Internacional

1. La participación en foros multilaterales y regionales

Tanto Australia como Argentina participan en los principales foros políticos y económicos internacionales y regionales. Coinciden, como estados de mediana dimensión, en el propósito de fortalecer esas instituciones, de forma que la toma de decisiones se efectúe sobre bases democráticas y respondan a los intereses del conjunto de miembros de la comunidad internacional. Intervienen en las fuerzas de paz y en diversos grupos de desarme, defensa del medio ambiente y promoción de los derechos humanos dentro de la Organización de las Naciones Unidas.

Mientras Argentina se ha atenido exclusivamente a las resoluciones del Consejo de Seguridad para decidir el envío de fuerzas militares a zonas en conflicto, Australia ha sostenido, además, las obligaciones de la alianza militar y de seguridad (ANZUS) que mantiene desde la segunda guerra mundial con los Estados Unidos. Con tal motivo, desde 1950 en adelante ha enviado fuerzas de combate a Corea, Vietnam, Afganistán y, últimamente, Irak. La pertenencia a la ANZUS sigue a la tradición de acompañar como aliado al Reino Unido en diversos conflictos militares desde la guerra de los Boers en Sudáfrica a fines del siglo XIX hasta la segunda guerra mundial.

En materia comercial multilateral los dos países persiguen el tratamiento no discriminatorio para el comercio de recursos, en particular de productos agrícolas y derivados. Esta posición se deriva de las diferencias entre las disciplinas vigentes en la Organización Mundial del Comercio (OMC) para dicho comercio y las que rigen para otros sectores de la producción y servicios, en especial el intercambio de bienes industriales. Australia y Argentina pretenden que el acceso a los mercados y las disciplinas multilaterales beneficien a todos los miembros por igual y no sólo a aquellos que tienen un fuerte desarrollo industrial, de servicios y de conocimiento tecnológico. En particular, la Argentina ha insistido en que el nivel de ambición respecto a la liberalización del comercio debe ser comparable entre los productos agrícolas e industriales y que deben contemplarse las sensibilidades de los países en desarrollo tanto para disponer de margen de maniobra en la ejecución de políticas tendientes a diversificar su base productiva como para protegerse de las importaciones subvencionadas desde los países de mayor peso comercial. Australia y Argentina participan del Grupo de CAIRNS de exportadores agrícolas y mantienen un diálogo permanente sobre los distintos temas que comprende la agenda de la Ronda Doha de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

En materia regional Australia participa del Foro Económico del Asia Pacífico (APEC). Bilateralmente tiene un Acuerdo de Relaciones Económicas con Nueva Zelanda (CER) y ha suscripto acuerdos de libre comercio con Estados Unidos, Singapur y Tailandia. También está negociando sendos acuerdos con Malasia y China. Mantiene un diálogo regular con la Unión Europea sobre temas comerciales. El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, que es el de mayor importancia, entró en vigencia a principios de 2005, habiendo sido objeto de un amplio debate, en el que se cuestionó el equilibrio de sus cláusulas, en particular en lo que respecta a la agricultura.

Argentina es miembro del Tratado del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), que la agrupa en unión aduanera junto a Brasil, Uruguay y Paraguay. Es parte de la Asociación Latinoamericana de Integración,

establecida en 1980, donde tiene acuerdos preferenciales con todos sus integrantes. Conjuntamente con los demás países del MERCOSUR lleva adelante tratativas comerciales con países extra regionales, entre ellos Sudáfrica e India. Con este último ha suscripto un acuerdo de preferencias. Con la Unión Europea y los Estados Unidos el MERCOSUR ha entablado negociaciones relativas a sendos acuerdos de libre comercio. Esas negociaciones se encuentran actualmente en un impasse en virtud de serias diferencias sobre la cuestión agrícola.

Puede decirse que Australia mantuvo desde la creación del GATT en 1947 una fuerte orientación multilateral. En los años 90 promovió el APEC con el propósito de alentar la cooperación económica y la liberalización del comercio en Asia Pacífico. Hasta el lanzamiento de la Ronda Doha a fines de 2001 sólo había suscripto el Acuerdo de Relación Económica con Nueva Zelanda (CER), país con el que lo unen un origen común y fuertes lazos de evolución histórica. Gradualmente esa posición se ha fue modificando a favor de la combinación de las negociaciones multilaterales con la celebración de acuerdos bilaterales de libre comercio.

La Argentina, a diferencia de Australia, no ha suscripto acuerdos de libre comercio bilaterales. Las negociaciones de esa naturaleza que lleva a cabo son en forma conjunta con el MERCOSUR, en su mayor parte con países latinoamericanos, miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración. A nivel multilateral también participa del Sistema de Preferencias Generalizadas entre Países en Desarrollo. Esta participación junto al MERCOSUR, se basa en la Cláusula de Habilitación de la OMC, que permite el otorgamiento de preferencias entre países en desarrollo, sin que esas preferencias deban extenderse a los países desarrollados. La Argentina ejerce actualmente la presidencia de la tercera ronda de negociaciones del sistema lanzada en la ciudad de San Pablo en el año 2004.

2. El comercio

Si bien las exportaciones australianas de bienes y servicios triplican aproximadamente a las de Argentina, habiendo alcanzado 135.933 millones de dólares estadounidenses en 2005 frente a 46.357 millones de esa moneda de parte argentina, los dos países han visto declinar en forma significativa su participación en las exportaciones mundiales. Desde 1950, cuando alcanzaban el 3,6% y 2,0% del valor de las exportaciones globales de mercancías, su participación en el comercio de bienes ha descendido a 1,0% y 0,4% en 2005, respectivamente. El hecho de que sus exportaciones no están orientadas mayoritariamente a los sectores más dinámicos de la demanda internacional, esto es el intercambio de bienes industriales, les ha ocasionado esa pérdida de peso relativo a lo largo del tiempo. Su lugar ha sido cubierto por los países europeos, Estados Unidos y Japón y en las últimas décadas en forma creciente por China y los países del Sudeste Asiático.

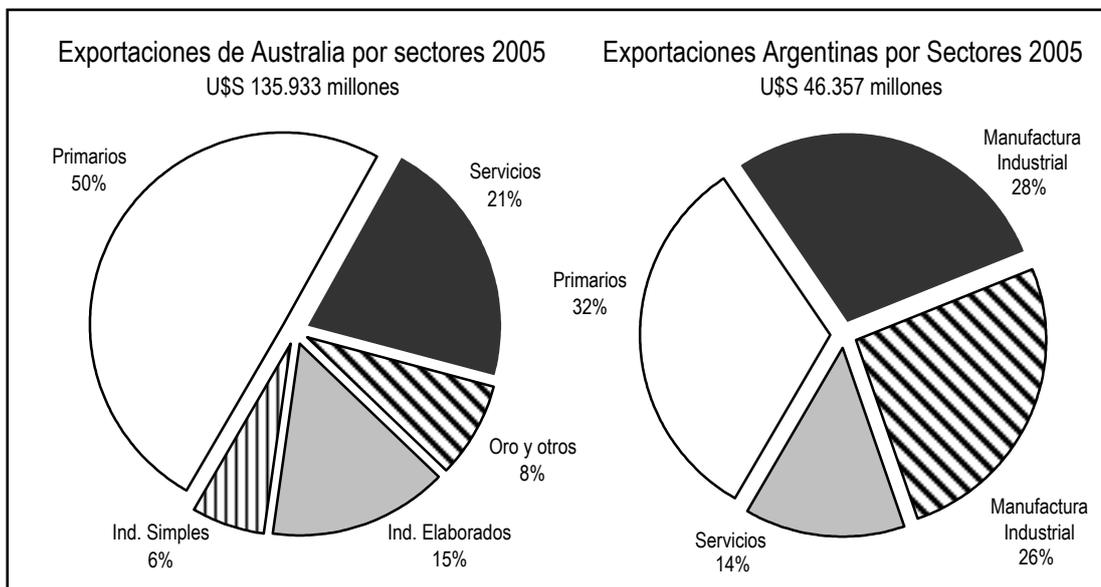
Si se analiza la estructura del comercio mundial de mercancías en valor, puede apreciarse que de 10,1 billones de dólares estadounidenses de exportaciones en 2005, el 76% correspondió a productos industriales, el 15% a minerales y combustibles y el 9% a productos agrícolas. En el caso de Australia el 73% del valor exportado corresponde a productos minerales, energéticos y agrícolas y sólo el 27% a productos industriales, es decir la situación exactamente inversa de la representada por la estructura de las exportaciones mundiales. Lo mismo sucede con la Argentina cuyas exportaciones de mercancías en valor están constituidas en el 32% por productos primarios (agrícolas, minerales y combustibles), el 28% por productos agrícolas elaborados, y el 30% por productos industriales. (Gráfico 1).

Del lado de las importaciones, los dos países se concentran en productos industriales, bienes de consumo e inversión e insumos para las actividades productivas. La proporción respectiva, que supera los dos tercios de las importaciones, muestra que esas importaciones coinciden con la estructura de las exportaciones mundiales, es decir que Australia y Argentina son mercados complementarios para el mundo. Se trata del fenómeno contrario al de su comercio de exportación que ha competido en el segmento de menor dinamismo de la demanda mundial, aunque esta situación podría estar sufriendo modificaciones en los últimos años. La especialización comercial puede apreciarse en el Gráfico 2, con exportaciones netas de recursos para los dos países que se aproximan al 90% e importaciones netas de productos industriales sobre el comercio total respectivo del 40% para Argentina y del 56% para Australia.

En materia de servicios Australia realizó exportaciones por un valor de 28.545 millones de dólares en 2005 que representaron el 1,2% de las exportaciones mundiales de 2,4 billones de dólares. Argentina efectuó ventas

por 6.490 millones de dólares en ese mismo año, las que no llegaron al 0,3% de las exportaciones mundiales. Mientras la relación de las exportaciones de bienes entre Australia y Argentina es de 2,6 veces, la correspondiente a servicios es de 4,4 veces. La importancia de las exportaciones de servicios educativos, financieros, de transporte, de turismo y de informática hace a la mayor amplitud de la diferencia en este último caso.

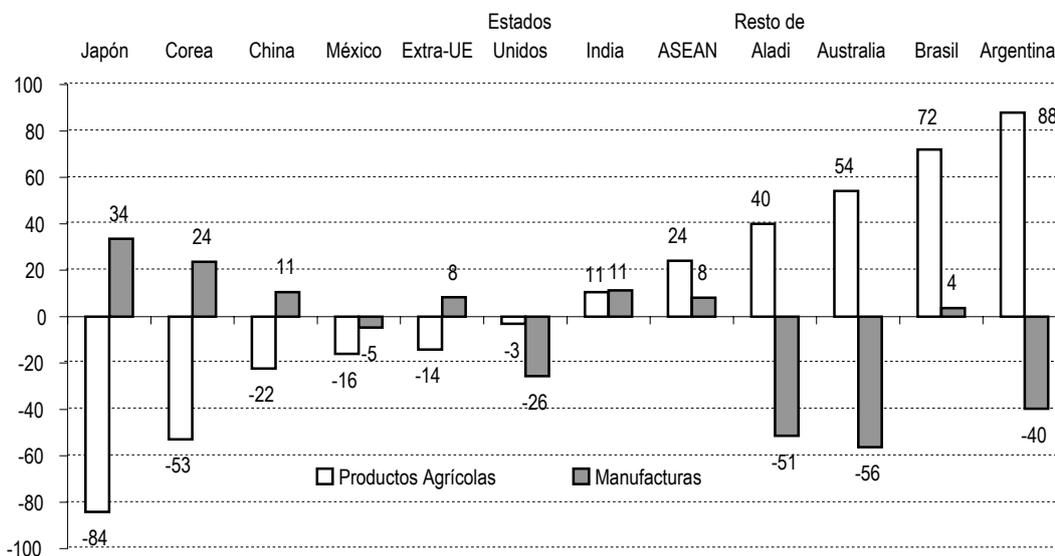
Gráfico 1



Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio e Australia e Instituto nacional de Estadísticas y Censos.

Gráfico 2

Exportaciones Netas de Productos Agrícolas y Manufacturas en porcentaje para valor promedio de 2003 - 2004*



*Las exportaciones netas surgen de realizar $(X-M)/(X+M)$ para cada producto
Fuente: CEI en base a COMTRADE.

En cuanto a la apertura de la economía medida en función de las exportaciones e importaciones de mercancías con relación al PIB, puede constatar que los ratios de Argentina para 2005 fueron de 22% y 16%, respectivamente. En el caso de Australia las mismas participaciones alcanzaron al 15% y 17%. Al agregarse el comercio de servicios, los ratios para Argentina ascienden al 25% y 19% de las exportaciones e importaciones totales sobre el PIB, mientras que para Australia esas participaciones llegan al 19% y 21%.

La circunstancia apuntada llevaría a considerar que las dos economías tienen un grado similar de apertura. La Argentina es algo más abierta que Australia en función de las exportaciones y levemente menos abierta si la medición se realiza por las importaciones.

3. Balance de Pagos y Deuda Externa

Los resultados del intercambio comercial y de servicios, de las transferencias (cuenta corriente) y de las remisiones factoriales a lo largo del tiempo determinan el ahorro externo y, por tanto, el nivel de acreencias o de obligaciones netas con el exterior. Un resultado positivo determinará el aumento de las tenencias de oro y divisas y de los demás activos de los nacionales en el exterior o la disminución de sus obligaciones de los nacionales frente al extranjero. Por el contrario, un resultado negativo dará lugar al aumento de las obligaciones netas del país o a la disminución de las acreencias frente al exterior. Es de destacar que el nivel de activos o de obligaciones externas netas impacta, a su vez, sobre el flujo de remisiones factoriales, las que se agregadas a la cuenta corriente y a las transferencias conforman el balance de pagos autónomo.

Una característica común a Australia y Argentina ha sido la continuidad del déficit del balance de pagos autónomo entre 1980 y 2001. En ese período de 22 años, sólo en 1990 la Argentina verificó un superávit equivalente al 3,2% del PIB. En promedio registró un déficit anual equivalente al 2,4% del PIB. Para Australia, que no tuvo superávit en ningún año del lapso en cuestión, el promedio anual del déficit respecto al PIB fue del 4,4% (Cuadro 9).

Cuadro 9
Balance de pagos autónomo o cuenta corriente
porcentaje de PIB

Años	Australia			Argentina		
	Bal. Bs y Sv.	Remisión Fact.	Saldo	Bal. Bs y Sv.	Remisión Fact.	Saldo
1980	-0,8	-1,7	-2,8	-1,6	-0,7	-2,3
1985	-2,6	-2,6	-5,3	4,9	-6,0	-1,1
1990	-1,0	4,1	-5,1	6,1	-3,1	3,2
1995	-1,4	-3,8	-5,2	-0,4	-1,8	-2,0
2000	-1,1	-2,8	-3,9	-0,6	-2,7	-3,2
2005	-2,1	-3,8	-6,0	6,2	-3,4	3,0

Fuente: Banco de Reserva de Australia e Instituto Nacional de estadística y Censos de Argentina

Luego de la crisis de fines de 2001 la situación en Argentina se revirtió. Durante el período 2002-2005 se registraron superávits continuos en el balance de pagos autónomo, que en promedio anual alcanzaron al 4,5% del PIB. Es de destacar que en este resultado incidió el fuerte superávit comercial que superó el 10% del PIB luego de la crisis y que en 2005 alcanzó al 6% de dicho agregado. La modificación de la política económica condujo al aumento del coeficiente de ahorro interno, circunstancia que incidió positivamente sobre la evolución del sector externo. A la vez la reestructuración y alargamiento de los plazos de amortización de la deuda alivió el peso de las remisiones factoriales en concepto de pago de intereses. A fines del año 2005, el stock de deuda pública, que había representado cerca del 130% del PIB después de la crisis, se situó en el 62,5%.

En Australia, a diferencia de lo señalado para Argentina, el déficit del balance de pagos autónomo respecto al promedio registrado para el lapso 1980-2002 ha tendido a aumentar, llegando al 5,7% anual promedio del PIB durante los últimos 4 años. La incidencia sobre la posición externa neta del país, en este caso privada, ya que el sector público se encuentra escasamente endeudado, se constata tanto sobre el coeficiente de deuda como del correspondiente a las obligaciones externas netas. Estos dos coeficientes que representaron el 5,6% y el 17,1 del PIB en 1980, aumentaron gradualmente para alcanzar el 51,0% y 60,4% del PIB en 2005, respectivamente.

Los datos anteriores evidencian un marcado paralelismo en la evolución de la deuda y de las obligaciones netas con el exterior de los dos países entre 1980 y 2001. Son indicativos de la insuficiencia de la generación de ahorro interno para financiar la demanda de inversión durante ese período.

En la Argentina, a pesar de la reversión de la tendencia en los últimos cuatro años, las necesidades de inversión que requiere el proceso de crecimiento económico y la superación de la situación social derivada de la crisis, exige un coeficiente de ahorro todavía más alto que el actual, teniendo en cuenta las necesidades de repago de deuda pública, la inversión que garantice la continuidad del crecimiento y la recuperación del desarrollo social que caracterizó al país en el pasado. Debe tenerse en cuenta al respecto, que la normalización del crédito externo demandará todavía un tiempo apreciable, circunstancia que implica que la financiación de la inversión deberá hacerse en su mayor parte a través de recursos internos y de la inversión extranjera directa.

En Australia los índices de endeudamiento y de obligaciones externas se encuentran dentro de parámetros manejables. Sin embargo, la tendencia descrita, de proseguir, podría condicionar la gestión de la política económica en el futuro, al requerir de ajustes sociales importantes para restaurar al equilibrio entre el ahorro y la inversión domésticos.

4. El futuro

1. ¿Una nueva tendencia?

Durante los últimos años se han producido modificaciones sustanciales de política en la Argentina. Esas modificaciones siguieron a la recesión entre 1998 y fines de 2001 que desembocó en una crisis económica y social casi sin precedentes por su gravedad. El gobierno provisional en 2002 y el surgido de las elecciones de 2003 adoptaron una serie de decisiones con vistas a revertir el comportamiento cíclico de la economía, modificar la distribución regresiva del ingreso y mejorar la calidad de las instituciones. El plan en ejecución se encuentra en su cuarto año de aplicación con resultados significativos en los distintos campos señalados.

En el plano institucional, se encaró una profunda reforma del poder judicial, incluido el nombramiento de nuevos miembros de la Corte Suprema de Justicia. El propósito fue el de consolidar la independencia de poderes, asegurar mayor transparencia en el funcionamiento de la justicia y brindar seguridad jurídica a la sociedad y a los agentes económicos.

En materia económica los aspectos significativos fueron una fuerte disciplina fiscal, la flotación cambiaria, la aplicación de retenciones a las exportaciones con propósitos de recaudación tributaria y de distribución de ingresos, una gestión monetaria moderadamente expansiva y la adopción de políticas activas en materia industrial y de utilización del poder de compra del Estado. Superado el pico más agudo de la crisis se comenzaron a esbozar políticas de largo plazo en el área social, especialmente de inversión en salud pública y en el financiamiento educativo. El proyecto de Ley respectivo, lleva a aumentar la participación del presupuesto de educación del 4,5% al 6% del PIB durante los próximos cuatro años, con metas de jerarquización docente, coordinación de programas a nivel federal y provincial, eliminación del analfabetismo residual, cumplimiento universal del ciclo secundario y relanzamiento de la educación técnica. Conjuntamente con el incremento del presupuesto relativo a ciencia y tecnología, constituye una de las primeras señales, después de mucho tiempo, de lanzamiento de proyectos a mediano y largo plazo consensuados políticamente y con los sectores interesados de la sociedad.

Con relación a la política económica, paralelamente a la ejecución de las medidas cambiarias y fiscales, se incrementó gradualmente el componente de inversión en el presupuesto federal y se procedió a reestructurar la deuda pública interna y externa. En este último caso, el propósito fue el de obtener la reducción y la reprogramación de compromisos, garantizando un calendario sustentable de pagos, compatible con la generación de ahorro público adicional que pudiera orientarse a la inversión. Los cambios de precios relativos derivados de la devaluación y la mayor inversión en infraestructura favorecieron la competitividad de la producción doméstica, hecho que se vio reflejado en la fuerte expansión de las exportaciones, al aumento de la demanda de consumo e inversión y al incremento del empleo.

Los resultados iniciales, tomando en consideración los indicadores entre 2002 y 2005, muestran que, aunque levemente, se observa una reducción de la disparidad de los grandes agregados de producción, inversión y consumo entre Argentina y Australia. Entre 2001 y 2005 el crecimiento del PIB per cápita de Argentina, computado el efecto de la crisis, fue del 8,8% mientras que en Australia alcanzó al 7,8%. En consecuencia, la relación entre los PIB per cápita a precios de paridad de poder adquisitivo, pasó del 37,1% en 2001 al 37,5% a fines de 2005. Por primera vez en el curso de los últimos treinta años se verificó una disminución de la brecha de ingresos, circunstancia que continuará en 2006 con motivo de la alta tasa de crecimiento que sigue verificando la economía argentina. El mismo efecto de menor disparidad se verifica en otros indicadores como las exportaciones, que están creciendo a tasas de dos dígitos anuales, la posición crediticia del país y la situación de bienestar reflejada en la fuerte creación de empleo, los cambios en la tendencia regresiva, aunque muy gradual, de la distribución del ingreso y el aumento de las inversiones en infraestructura, educación y salud.

Es evidente que plazos de tres o cuatro años no son suficientes para extraer conclusiones definitivas. Apenas sirven para esbozar lo que sería un nuevo escenario sujeto a la continuidad de políticas en Argentina y al desenvolvimiento de la economía internacional sobre bases sustentables. La confirmación dependerá de las respuestas a la mayoría de las cuestiones que se han ido mencionando a lo largo de los apartados anteriores. Es decir, el fortalecimiento y la calidad de las instituciones, incluido el papel del Estado como promotor de la inversión en infraestructura y en recursos humanos; la orientación de la política económica de crecimiento a largo plazo, de diversificación de la estructura productiva y de inserción internacional en los sectores de demanda dinámica; y, finalmente, la ejecución de políticas sociales, que contribuyan a la equidad y la elevación de la calidad de vida de los habitantes.

2. El papel de las instituciones

La vigencia ininterrumpida de la democracia desde hace más de 20 años en la Argentina confirma la ruptura con la inestabilidad que caracterizó al sistema constitucional del país en los más de 50 años que fueron de 1930 a 1983. Esa vigencia al asegurar la continuidad del debate político, la participación de la ciudadanía en los asuntos relacionados con la gestión de gobierno, el respeto a los derechos humanos y a las libertades públicas y la mayor transparencia, contribuyen al mejoramiento de la gobernabilidad. Un ejemplo está dado, como se mencionó, por la propuesta de Ley de Financiamiento Educativo como programa de largo plazo. Esa iniciativa es susceptible de ser seguida por otras relacionadas con la administración de gobierno, el papel y profesionalidad de la administración pública, la preservación del medio ambiente y la calidad de las políticas sociales.

Es interesante señalar algunos temas sustantivos que están presentes en el debate público en Australia, en la Argentina o en los dos países simultáneamente y que tienen relevancia para la calidad de las instituciones y el equilibrio territorial. Estos se refieren a:

- la ventaja o desventaja de un régimen parlamentario respecto al presidencial, una opción que ha sido ventilada pero que hasta el momento no ha sido objeto de un tratamiento en profundidad en la Argentina. El tema en Australia está latente en las propuestas de transformar la monarquía en república y en el papel que en esta última eventualidad podría tener un futuro presidente, ya sea fuerte con motivo de la elección a través del voto directo de la población o protocolar o representativo, en virtud de la nominación por el Primer Ministro y ratificación parlamentaria;
- la regionalización como forma de hacer más eficiente el sistema federal, al reducir el número de estados o provincias y facilitar el diálogo entre la administración central y aquellas estatales o provinciales. Se argumenta que el número más reducido de estados o provincias en Australia, que alcanza a ocho en total, simplifica las gestiones ministeriales y la coordinación regular entre el Primer Ministro y los mandatarios estatales para resolver sobre objetivos, estrategias y problemas significativos de la sociedad (actualmente se llevan a cabo reuniones bianuales a ese nivel);
- La ubicación de la capital alejada de los principales centros urbanos, como medio de disminuir el peso relativo de éstos en las decisiones de inversión y de ordenamiento territorial. Esas razones se tuvieron particularmente en cuenta cuando se decidió transferir la sede del gobierno federal en

Australia a Canberra en 1911. También fueron motivo de la ley, sin instrumentar, que dispuso el traslado de la capital federal a Viedma en Argentina en 1986;

- La asignación automática de ciertos impuestos a los estados o provincias, sobre la base de un mecanismo que tenga en cuenta criterios de población, participación en el producto interno bruto, reducción de la disparidad de ingresos, ocupación territorial y descentralización de la actividad económica. En Australia esta decisión fue instrumentada en julio de 2000 mediante una reforma tributaria que creó el impuesto al valor agregado a ser recaudado por el gobierno federal y asignado a los estados. En Argentina la Constitución de 1994 establece la adopción de un régimen de coparticipación de impuestos entre la Nación y las provincias que aún no ha sido acordado; y
- el papel de la administración pública, surgida de un sistema de ingreso exigente e imparcial, como estructura estable de asesoramiento y conducción del funcionamiento de los diferentes portafolios e instituciones del Estado. En Australia los cargos hasta el nivel de Secretario están cubiertos por el nivel profesional, reservándose el nivel político a los Ministros y sus gabinetes, que coordinan la gestión con la estructura administrativa permanente. En Argentina un sistema similar se verifica en el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto pero no está generalizado a las distintas áreas de gobierno. Diversas iniciativas con ese propósito a través del Instituto Nacional de la Administración Pública, se encuentran aún sin concretar.

3. Los fundamentos macroeconómicos

El coeficiente de inversión, esto es la inversión con relación al PIB, se encuentra en el 16% en Australia, siendo poco superior al necesario para la reposición del capital. En Argentina dicho coeficiente, que ha sido de poco más del 10% durante la crisis de 2001-2002, alcanzó al 19,8% en 2005, superando el 20% en la actualidad. Sin embargo, ese nivel no es todavía suficiente para garantizar un crecimiento económico sostenido a largo plazo, de más del 5% anual, que permita revertir el estancamiento, modernizar la infraestructura física y remediar los efectos sociales que dejó el largo período de estancamiento y crisis recurrentes.

Tanto en Argentina como en Australia el comportamiento del balance de pagos autónomo resulta esencial para la generación de ahorro. En el caso argentino la disminución del financiamiento externo y el efecto de la amortización de la deuda, con su impacto negativo sobre el flujo de la cuenta capital, determinan la necesidad de aumentar sustancialmente el ahorro interno y la inversión extranjera directa para financiar sobre bases sustentables el aumento del coeficiente de inversión. La rentabilidad de las empresas, el ahorro primario del gobierno y el comportamiento del sector financiero, como intermediario en la canalización de los ahorros del público al sector productivo, aparecen como supuestos necesarios con esa finalidad.

Un aspecto relevante vinculado con el anterior, de rentabilidad empresaria y de generación de ahorro genuino destinado a la inversión, concierne a los precios relativos de los bienes y servicios transables y la vinculación con la tasa real de cambio de la moneda nacional. En Argentina, desde el año 2002 con la devaluación del peso se ha dado lugar a una mejora gradual de la competitividad que se refleja en el aumento de las exportaciones, particularmente de bienes industriales. En Australia, la fuerte expansión del sector de recursos energéticos y minerales y el gran influjo de capitales han llevado a una fuerte apreciación de la moneda que afecta a las exportaciones agrícolas e industriales e induce al déficit de cuenta corriente que llega casi al 6% del PIB. Esta evolución se vincula con el papel del tipo de cambio y del movimiento de capitales en una economía abierta. Mientras que en Argentina, la cuestión principal estriba en la reestructuración de la amortización y servicios de la deuda para liberar recursos destinados a la inversión en infraestructura y la producción, en el caso de Australia el flujo de capitales y el movimiento del tipo de cambio aparecen como los principales condicionantes para la obtención del equilibrio a mediano plazo de la cuenta corriente y la restauración de la competitividad del sector de bienes y servicios.

Las políticas cambiarias mencionadas, de flotación prácticamente limpia con libre movimiento de capitales en Australia y de flotación sucia con control de movimiento de capitales en Argentina, se reflejan en una divergencia en la evolución de la producción y de la cuenta corriente del balance de pagos en los últimos

años. Esta divergencia, de persistir, tendrá efectos sobre el potencial de crecimiento y de adaptación de la oferta al mercado internacional y, adicionalmente, sobre el equilibrio macroeconómico a mediano y largo plazo. Mientras en Argentina el mantenimiento del tipo de cambio depreciado constituye un objetivo al que se ajusta la política monetaria y de tasas de interés, en Australia el objetivo es el de mantener la tasa de inflación dentro de la banda del 2 al 3% anual, permitiendo que la tasa de interés y el tipo de cambio evolucionen en concordancia, es decir la primera al alza y el segundo apreciado. Tal hecho impulsa el ingreso de capitales en cartera que, a su vez, contribuye a mantener la apreciación cambiaria.

El superávit presupuestario en ambos países tiene un efecto contra cíclico, teniendo en cuenta el crecimiento que verifican ambas economías. En la Argentina se vincula con la reducción de la deuda, el aumento de la capacidad de inversión del Estado y la necesidad de alentar una tasa de interés compatible con el crecimiento de la actividad económica y el desaliento al movimiento de capitales especulativos. En Australia el aumento del superávit del presupuesto, en virtud de que la deuda pública es muy pequeña (no así la deuda total), ha permitido sostener mayores erogaciones en infraestructura y gasto social. Esos comportamientos indican un grado de convergencia y de objetivos en materia fiscal.

4. La sociedad y los recursos humanos

La salud pública, el bienestar de la población, las políticas de empleo, la educación y la inversión científica y técnica, son parte de la agenda de las principales fuerzas políticas, instituciones académicas y sectores representativos de la sociedad en los dos países. El asegurar la adecuada red de protección es un objetivo instalado en Australia, compartido por el conjunto de la sociedad y con amplio consenso en las fuerzas políticas. Ha ido creciendo en importancia en la Argentina, sobre todo después de la crisis de 2001-2002, en el convencimiento que la instrumentación de dicha red es necesaria para la equidad, la apertura de oportunidades y la movilidad social de los sectores menos favorecidos.

El acceso a la educación desde la infancia temprana hasta los estudios terciarios no sólo forma parte del objetivo de protección social, sino que aparece como un requisito indispensable para la inserción económica y cultural en el mundo, teniendo en cuenta que la educación y la inversión en ciencia y tecnología están ligadas a la capacitación de la población, a su participación en actividades cada vez más complejas y a la generación de proyectos de diversificación de la estructura económica.

A pesar que los presupuestos públicos de educación y de innovación en Argentina son sustancialmente inferiores a los de Australia, los recientes incrementos de partidas de forma de alcanzar, en el curso de los próximos años, el 6% del PBI, en el primer caso, y el 1%, en el segundo, son signos de la intención política de revertir la tendencia hasta ahora verificada. En principio, confirmarían que también en este aspecto se tiende a la convergencia.

5. Los vínculos bilaterales

No es posible concluir el comentario sobre el futuro sin hacer mención a la evolución y perspectivas de los vínculos bilaterales entre Australia y Argentina. La multiplicación de los contactos político-diplomáticos y entre diversos sectores de ambas sociedades hablan de un creciente interés por lo que sucede en la otra parte, hecho que contribuye a promover el mayor conocimiento mutuo y el aprovechamiento del potencial existente para la expansión de las relaciones recíprocas. Sectores como los de tecnología nuclear y espacial, control y equipamiento del espacio aéreo, biotecnología, nanotecnología, tecnología agropecuaria, protección del medioambiente, turismo (infraestructura, hotelería y servicios relacionados) y prospección, exploración y explotación minera, son los que presentan, entre otros, conforme a la evolución económica de los dos países y del comercio y las inversiones mutuas, condiciones favorables para la diversificación de las relaciones.

El comercio, si bien aún no es significativo, se situó en 275,0 millones de dólares base FOB en 2005, conforme a las cifras de la Oficina de Estadísticas de Australia. Las exportaciones argentinas sumaron 157,3 millones de dólares, estando constituidas en el 55,0% por manufacturas de origen industrial (automóviles, equipamiento para reactores, maquinaria agrícola, equipamiento eléctrico, materiales radioactivos, tubos y caños de acero y productos químicos). También tuvieron participación significativa las manufacturas de origen agropecuario, en particular aceites y grasas vegetales, cueros curtidos, jugos de fruta y golosinas que repre-

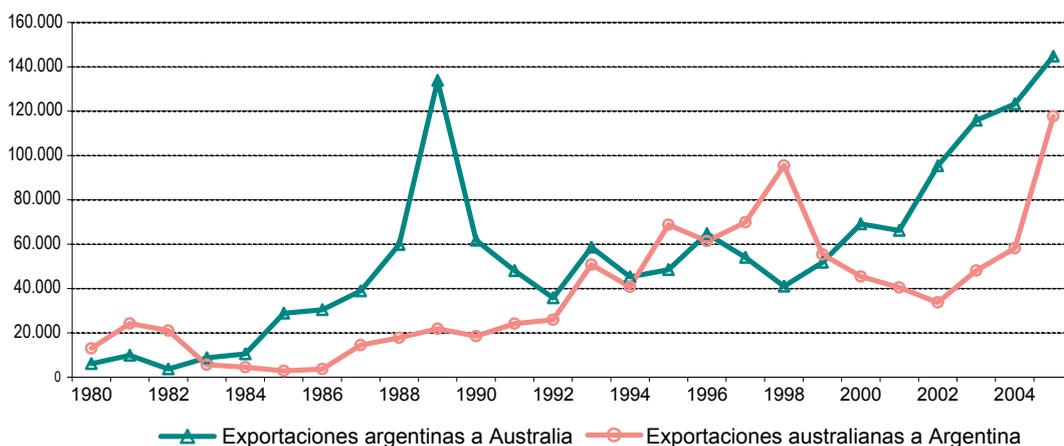
sentaron el 25,0% del total. El resto estuvo conformado por productos primarios, entre ellos pescado fresco y congelado, tabaco sin procesar, minerales y materias primas vegetales. Las exportaciones argentinas que alcanzaron a 117,7 millones de dólares estuvieron conformadas en un 71% por hulla con destino a la industria siderúrgica. Las materias primas vegetales y la lana representaron el 7,0%, mientras el 22% restante lo integraron las manufacturas de origen industrial, en particular aviones y sus partes, maquinarias para ingeniería civil, maquinaria industrial específica, productos químicos, medicamentos, maquinarias y equipo de transporte e instrumentos de medición. En los últimos tres años el intercambio total más que se duplicó. Las exportaciones argentinas crecieron el 65,6% y las exportaciones australianas el 239% (Gráfico 3).

En materia de transporte, existen conexiones aéreas diarias entre Buenos Aires y Sydney, hecho que contribuye a la promoción del turismo, de los negocios y de los intercambios educativos y culturales. Asimismo varias líneas de marina mercante unen el cono sur de América con puertos australianos, con trasbordo en Hong Kong o Singapur. Existen iniciativas orientadas a la vinculación marítima directa cuya concreción dependerá de la intensificación del tráfico de contenedores entre América del Sur y Oceanía.

A nivel político, desde 1998 hasta la actualidad se verificó una visita a nivel presidencial, varias visitas ministeriales, entre ellas dos de los ministros de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto y una visita de miembros del Congreso de la Nación a Australia. El Vice Primer Ministro de Australia estuvo dos veces en la Argentina en ese lapso; también visitaron la Argentina los ministros de Relaciones Exteriores, de Industria y Ciencias, de Comercio, de Agricultura, de Transportes y Comunicaciones, de Inmigración y Asuntos Multiculturales y diversas delegaciones parlamentarias, entre ellas una del Comité de Relaciones Exteriores y Defensa. Los contactos políticos impulsaron la suscripción de acuerdos sobre inversiones, para evitar la doble imposición y de cooperación en el uso pacífico de la energía nuclear, la ampliación del acuerdo de transporte aéreo y la firma de entendimientos de cooperación en materia industrial, agrícola, educativa, en ciencia y tecnología y en deportes.

Gráfico 3

Exportaciones bilaterales entre Argentina y Australia en miles de dólares



Fuente: Banco de Reserva de Australia e Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina

En materia académica, los Ministros de Educación y de Relaciones Exteriores de Argentina, presidieron la ceremonia de lanzamiento del Centro de Estudios Latinoamericanos en la Universidad Nacional de Australia. Dicho centro realiza una actividad permanente con seminarios, conferencias e intercambio académico con universidades argentinas. A partir del corriente año forma parte de un programa de español, especializado en literatura, artes y administración de negocios con América Latina. La difusión de la música, el cine y el teatro argentino, con presencia en los festivales de mayor importancia de Australia durante los últimos años y la visita de representantes del medio artístico australiano a la Argentina, muestran el aumento de los contactos culturales a diferentes niveles y su efecto multiplicador sobre las relaciones. En agosto de 2005 la Universidad

Nacional de Australia y la Universidad de Buenos Aires suscribieron un acuerdo marco de cooperación y aprobado el primer programa de trabajo para los años 2006 y 2007, que comprende la realización conjunta de actividades de grado y postgrado, el intercambio de estudiantes y docentes, la investigación en diversos campos y la cooperación en la enseñanza de idiomas.

En el campo económico es significativo el salto que se ha producido en las inversiones. La mayor explotación minera de la Argentina, Bajo de la Alumbrera, en la provincia de Catamarca, fue iniciada por la empresa MIM de origen australiano. Ingresos adicionales de capital con fines productivos y de servicios desde Australia incluyen además de la exploración y prospección de otros yacimientos minerales, terminales portuarias, explotaciones algodoneras y de productos cítricos, industria alimenticia, depósitos frigoríficos, salas de exhibición cinematográfica, empresas aseguradoras y compañías de transporte aéreo.

De parte de la Argentina, INVAP S.E., empresa líder de tecnología nuclear y espacial, Bunge, uno de los grupos alimenticios de mayor envergadura internacional, y Aerolíneas Argentinas tienen filiales en Australia. La primera de esas empresas desde julio de 2000, cuando se firmó el contrato de provisión, está construyendo un reactor nuclear de investigación en la localidad de Lucas Heights, en las cercanías de Sydney. Dicho reactor que es el más moderno del mundo en su género será inaugurado en el primer semestre de 2007. Se encuentra actualmente en fase crítica es decir en período de prueba final una vez efectuada la carga de combustible. Es de señalar que el concurso internacional respectivo fue ganado en competencia con ocho oferentes de Europa y Norte América. El proyecto tiene un valor de 220 millones de dólares estadounidenses, es el más importante de alta tecnología que haya realizado Argentina en el exterior y significa un salto cualitativo en las relaciones bilaterales. Está generando una importante corriente de exportaciones de bienes y servicios, entre ellos elementos combustibles y un sustantivo intercambio de personal científico.

El progreso en la relación recíproca no hubiera sido posible sin el afianzamiento democrático de la Argentina en el curso de los últimos 20 años, que favorece la inserción internacional del país y las coincidencias de principios y valores con Australia. El camino recorrido por las autoridades, los agentes económicos, los representantes de la cultura y los ciudadanos que persiguen el mutuo conocimiento ha cimentado esa relación proporcionando confiabilidad y brindando un escenario previsible para orientar los esfuerzos futuros. Ha contribuido al diseño de nuevas formas de cooperación e inversión, como las instrumentadas en el uso pacífico de la energía nuclear, la exploración y explotación minera y energética y la cooperación en el campo académico.

5. Conclusión

En los capítulos anteriores se trató de brindar una idea de la riqueza de elementos que ofrece el análisis comparado de Australia y Argentina, países que se integraron a un modelo de oferta excedente de factores en la economía internacional, que condujo a un desarrollo notable de sus respectivas sociedades.

La integración señalada a la economía internacional se dio exclusivamente con los centros y sin vinculación recíproca, la que aparece como una novedad de las últimas décadas. Corresponderá, por tanto, en la continuidad de la investigación, incorporar no sólo la interpretación de la evolución reciente, sino también la vinculación referida, que, como se ha visto, comprende un intercambio comercial y de inversiones creciente y otro científico de importante magnitud.

A la luz de los acontecimientos y experiencias que siguieron a los trabajos de John Fogarty y Tim Duncan y de sus colegas argentinos de fines de los años 1970, se han generado nuevas realidades e interrogantes en lo político, económico y social. Tal circunstancia contribuyó a impulsar las páginas anteriores y será seguramente la justificación de un nuevo intercambio académico tendiente a arrojar nuevas respuestas sobre la convergencia o divergencia en la evolución de los dos países.

Bibliografía

Australian Bureau of Statistics. *Australia Economic Indicators*.

Clarke, Manning (1962-87). *A History of Australia*. Penguin Aus.

Duncan, Tim and Fogarty John (1985). *Australia and Argentina: On Parallel Paths*. Melbourne University Press.

Gerchunoff, Pablo y Fajgelbaum Pablo (2002). *¿Porqué la Argentina no es Australia?*. Editorial Siglo XXI.

Groningen Growth and Development Centre. Total Economy Database. University of Groningen.

Hughes, Robert (1987). *The Fatal Shore: The epic of Australia's founding*. New York, Knopf.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. *Anuario Estadístico de la República Argentina*.

Maddison, Angus (2001). *The World Economy: a Millennial Perspective*. OECD Development Centre.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Informe de Desarrollo Humano 2005.

Reserve Bank of Australia. *Reserve Bank Bulletin*.

Quantitative Analysis of Argentina's Trade Policy*

Martin Cicowiez

Abstract

Over the past years, the use of computational tools for trade policy assessment has spread significantly. This paper describes the types of simulation models used by the Centre for International Economics belonging to the Argentine Ministry of Foreign Affairs, International Trade and Worship to assess different trade policy alternatives. The advantages and disadvantages of partial and general equilibrium approaches are analysed. This paper concludes with a list of the desirable characteristics that would be expected of applying this kind of tools for trade policy design.

* Research work carried out at the Centre for International Economics for its presentation at the First Workshop on the Economic Policy of Trade Agreements. CARI, Buenos Aires, 21 April 2006. A preliminary version of this paper was presented at the Economics Seminar organised by the Pontifical Catholic University of Argentina. Comments received therein are gratefully acknowledged.

El análisis cuantitativo de la política comercial argentina*

Martín Cicowiez

Resumen

En los últimos años la utilización de herramientas computacionales para la evaluación de la política comercial creció de manera sustancial. En este trabajo se describen el tipo de modelos de simulación que se utilizan en el Centro de Economía Internacional (CEI) de la Cancillería Argentina para evaluar diferentes alternativas de política comercial. En particular, se analizan las ventajas y desventajas de los enfoques de equilibrio parcial y general. El trabajo finaliza con una lista de las características deseables que debería tener cualquier aplicación para el diseño de la política comercial de este tipo de herramienta.

1. Introducción

La Argentina, como país miembro del Mercosur, ha llevado adelante, durante los últimos años, varias negociaciones comerciales. Conocer sus posibles resultados es importante tanto en la mesa de negociación como para el diseño de la política doméstica.

El objetivo del trabajo es presentar distintos enfoques cuantitativos que han sido empleados en el Centro de Economía Internacional (CEI) de la Cancillería Argentina para evaluar diferentes alternativas de política comercial.¹ Para ello, se analizan modelos computacionales tanto de equilibrio general como de equilibrio parcial. Ambas metodologías son ampliamente utilizadas en la mayoría de los países del mundo en instituciones tanto públicas como privadas.

Durante los últimos años se produjo un incremento notable en la utilización de modelos computacionales para la evaluación de las negociaciones comerciales. Tres son las principales razones que explican dicho fenómeno: i) la proliferación de las áreas de libre comercio que generó la necesidad de contar con estimaciones ex-ante de su impacto; ii) la mejora en la calidad de la información estadística disponible; y iii) el incremento notable de la capacidad de cómputo, combinado con una considerable baja de costos.

La toma de decisiones relacionadas con la política comercial requiere de resultados cuantitativos que permitan contestar interrogantes tales como: ¿Cuánto se gana? ¿Cuánto se pierde? ¿Quién gana? ¿Quién pierde? Las herramientas cuantitativas que se describen en este trabajo son especialmente útiles para abordar estas cuestiones. Entre las principales razones que justifican su utilización pueden mencionarse entre otras, las siguientes: en su construcción se emplean datos que reflejan la realidad que se modela; permiten trabajar con mayor desagregación que los modelos teóricos de comercio internacional; fuerzan al analista a realizar una evaluación en términos de los mecanismos económicos en juego.

*Trabajo realizado en el Centro de Economía Internacional para ser presentado en el Primer Taller de Trabajo sobre La Economía Política de los Acuerdos Comerciales. CARI, Buenos Aires, 21 de abril de 2006. Una versión anterior de este trabajo se presentó en el seminario de economía de la Universidad Católica Argentina. Se agradecen los comentarios allí recibidos.

¹Una excelente introducción a la utilización de métodos computacionales para el análisis de la política comercial puede encontrarse en Francois y Reinert (1997).

relevantes para el trabajo con modelos de simulación numérica. La Sección 3 presenta la metodología del equilibrio general y la 4 del equilibrio parcial. La Sección 5 describe la forma en que puede analizarse el impacto distributivo de la política comercial. La Sección 6 presenta las conclusiones.

2. Elementos de metodología

En esta sección se introducen tres conceptos de importancia para el trabajo con modelos computacionales tanto de equilibrio parcial como de equilibrio general: calibración, simulaciones y diferenciación de productos.

Calibración

Para utilizar este tipo de modelos es necesario asumir formas funcionales específicas tanto por el lado de la producción como por el lado del consumo. Para hacerlas consistentes con datos económicos observados se utiliza la calibración (Mansur and Whalley, 1984). Este procedimiento permite, a partir de observar una solución (real) del modelo, inferir el valor de los parámetros de comportamiento.² Nótese que, a diferencia de los métodos econométricos, se utiliza una única observación para estimar el valor de varios parámetros de comportamiento. Por lo tanto, resulta imposible la construcción de intervalos de confianza para los parámetros calibrados.

Los resultados que arrojen las estimaciones que se realicen dependerán del valor de los parámetros calibrados. Por lo tanto, el procedimiento de calibración muestra con claridad la importancia que tiene contar con información actualizada para la utilización de las herramientas que se describen en este trabajo. La calibración se utiliza tanto en modelos de equilibrio parcial como en modelos de equilibrio general. El siguiente Box 1 ejemplifica el procedimiento de calibración.

Box 1: ejemplo de calibración

A modo de ejemplo, se muestra la forma en que se calibra una función de producción de tipo Cobb-Douglas muy utilizada en este tipo de modelos. Se asume que en $t=0$ se observa (e.g., en una matriz insumo-producto) lo siguiente: valor de la producción = 100 remuneración al trabajo = 30 y remuneración al capital = 70. Esta información puede escribirse como sigue:

$$Q = AK^{\alpha_K} L^{\alpha_L}$$

$$\alpha_K + \alpha_L = 1$$

$$Q_0 = 100$$

$$K_0 = 70$$

$$L_0 = 30$$

$$P_0 = W_0^K = W_0^L = 1$$

De las condiciones de primer orden del problema de maximización de beneficios que resuelve la firma se obtiene que:

$$\alpha_K = \frac{W_0^K K_0}{P_0 Q_0} = 0,60$$

$$\alpha_L = \frac{W_0^L L_0}{P_0 Q_0} = 0,40$$

$$A = \frac{Q_0}{K_0^{\alpha_K} L_0^{\alpha_L}} = 1,960$$

Cuando se utilizan otras formas funcionales (e.g., CES) es necesario combinar la información anterior con estimaciones independientes para las elasticidades de sustitución.

Simulaciones

La metodología que se emplea con los modelos computacionales para analizar los efectos económicos de diferentes políticas comerciales es la simulación de escenarios contrafácticos. La realización de ejercicios de simulación funciona como un experimento controlado. Se modifica el valor de algún parámetro (e.g., tasas arancelarias) al tiempo que se asume constante todo lo demás. Los resultados se obtienen a partir de comparar la solución del modelo con la información utilizada en la calibración.

Diferenciación de productos

Los modelos aplicados de comercio internacional suelen asumir que los bienes se diferencian según cuál es el país que los produce. Este supuesto permite modelar el comercio en las dos direcciones que se observa en las estadísticas de comercio, incluso a niveles desagregados.³ Es decir, la existencia de comercio intra-industrial implica que no puede emplearse un modelo con bienes homogéneos entre países. De lo anterior se desprende que la estructura del modelo que se construye está determinada por los datos económicos observados. Para hacer esto operacional, se utiliza una función con elasticidad de sustitución constante para modelar la sustitución imperfecta entre bienes con distinto país de origen.⁴

Una alternativa metodológica es asumir que la diferenciación de productos se da al nivel de la firma. Este es el supuesto usual en modelos con rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta.

En lo que sigue se describen brevemente las herramientas computacionales que se emplean en Centro de Economía Internacional (CEI) de la Cancillería para realizar estudios de impacto de las negociaciones comerciales. En cada una de las secciones se introduce un modelo relativamente sencillo para luego mencionar las direcciones en las cuales puede extenderse.

3. Equilibrio general

Los cambios en el comercio internacional generan efectos de equilibrio general. La metodología del equilibrio general computado (CGE) que se describe en esta sección permite captarlos.

En términos sencillos, un modelo de equilibrio general computado es una representación en lenguaje de computadora de una economía real que incluye los siguientes elementos: consumidores, productores, factores primarios de producción, insumos intermedios, gobierno, inversión, etc. Se asume que los agentes económicos se comportan de acuerdo con los principios de la optimización microeconómica. Se modela la economía en su conjunto contemplando las interrelaciones entre sus componentes. En consecuencia, se capturan los efectos tanto directos como indirectos de un cambio exógeno de política.⁵

Actualmente, este tipo de modelos es ampliamente utilizado para el análisis cuantitativo de diversos acuerdos de liberalización comercial a nivel regional multilateral. La flexibilidad de esta herramienta hace posible simular distintas variantes de un mismo escenario de integración comercial lo que permite, por ejemplo, captar la sensibilidad de los resultados a la incorporación de ciertos productos en la negociación.

El modelo de equilibrio general desarrollado en el CEI es, en términos generales, una extensión multipaís y multisector del modelo 1-2-3.⁶ Se ha utilizado para simular el impacto de diversos acuerdos de liberalización comercial sobre la economía de nuestro país. En lo que sigue se lo describe brevemente.

Las figuras siguientes resumen la estructura que tiene el modelo de equilibrio general más sencillo de los utilizados en el CEI.⁷ Se muestra la forma en que son modelados los lados de la oferta (Figura 1) y la demanda (Figura 2). La notación que se emplea es la siguiente: CET para elasticidad de transformación constante,

³ Se conoce como supuesto de Armington (1969).

⁴ Este supuesto suele extenderse al lado de la producción asumiendo que las ventas al mercado doméstico sean un sustituto imperfecto de las exportaciones. Esta posibilidad se modela mediante una función con elasticidad de transformación constante (CET).

⁵ Para una completa introducción a la utilización de modelos de CGE, véase Shoven y Whalley (1992).

⁶ Lo mismo puede decirse de gran parte de los modelos de CGE utilizados actualmente. Para una presentación de este modelo puede consultarse alguna de las siguientes referencias: de Melo y Robinson (1989), Devarajan *et al.* (1990), y de Melo y Tarr (1992).

CD para Cobb-Douglas, CES para elasticidad de sustitución constante, LF para Leontief. El modelo tiene N bienes y R países. Todos los países se modelan de manera simétrica.

Figura 1: El lado de la oferta en modelo CGE

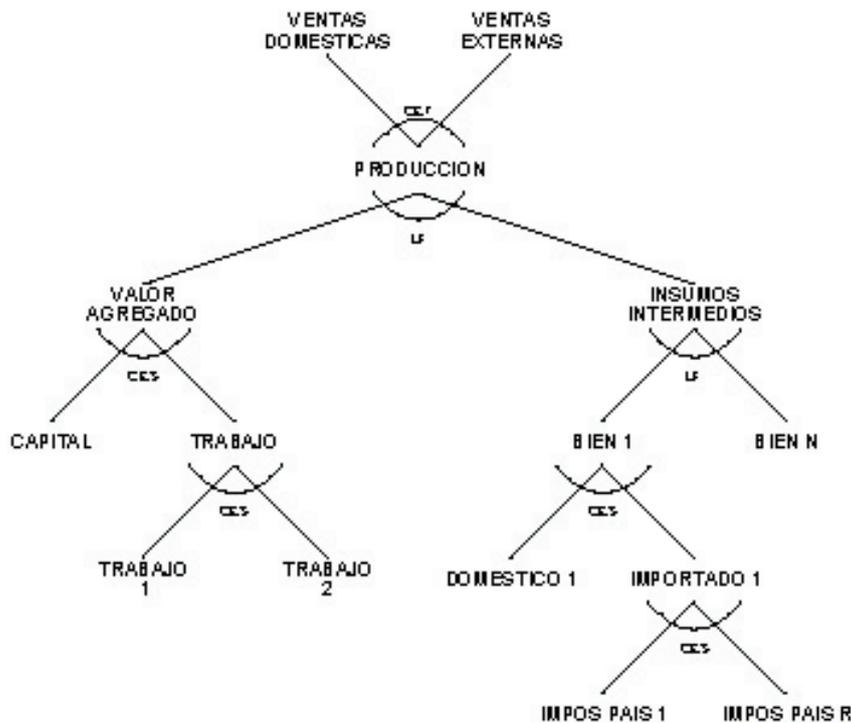
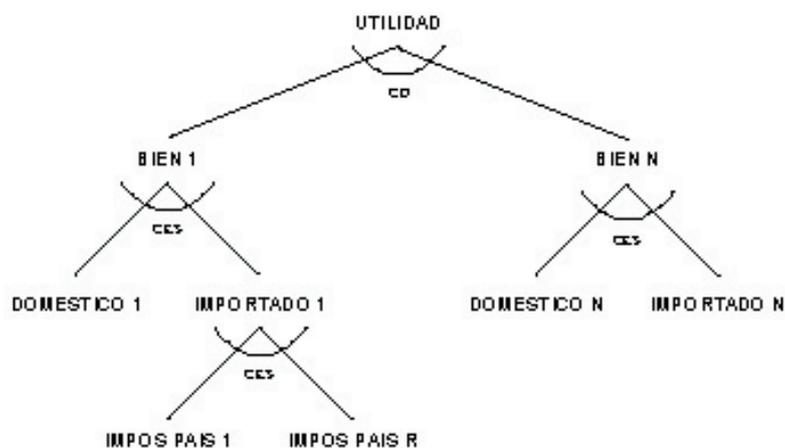


Figura 2: El lado de la demanda en modelo CGE



Se trata de un modelo estático que no considera los efectos que puede tener el aumento del comercio sobre el crecimiento. Sólo captura los efectos sobre la asignación de recursos directamente atribuibles a la liberalización comercial.⁸ Cada sector productivo emplea factores primarios de producción (*i.e.*, valor agregado)

⁸ Utilizar un modelo con estas características evita que se obtengan resultados que exageren los efectos positivos que puede tener la liberalización comercial.

como así también insumos intermedios. Los consumidores distinguen entre compras en el mercado doméstico e importaciones. De manera similar, los productores distinguen entre ventas en el mercado doméstico y exportaciones. En el caso más simple, las funciones de producción son de rendimientos constantes a escala. Las firmas operan en mercados de competencia perfecta. Como consecuencia, no se captan los efectos pro-competitivos (e.g., aprovechamiento de las economías de escala) de la liberalización comercial. Es importante la forma en que se asume funciona el mercado de trabajo. Dos son los supuestos que suelen emplearse: i) pleno empleo del factor trabajo; y ii) desempleo con salario (real) constante.

El insumo básico para la construcción de un modelo de CGE es una matriz de contabilidad social (SAM). Una SAM es una matriz que resume todas las transacciones que ocurrieron en una economía en un año determinado. Las matrices de contabilidad social de cada uno de los países incluidos en el modelo se relacionan por medio de flujos de comercio. En la actualidad la mayoría de los estudios que emplean modelos de CGE multipaíses utilizan la base de datos del GTAP (Global Trade Analysis Project) (Dimaranan, 2006) como insumo principal para la calibración.⁹ La última versión (sexta) de la base de datos del GTAP cuenta con información para 87 países (regiones) y 57 sectores productivos. En las aplicaciones se utiliza una “agregación” de dicha base de datos. Las tasas arancelarias de la base de datos del GTAP son obtenidas de la base de datos MAcMap documentada en Bouët *et al.* (2004).¹⁰

La principal ventaja de los modelos de equilibrio general es que aseguran consistencia debido a que consideran todas las interacciones entre los agentes económicos. Por ejemplo, si se asume pleno empleo, cuando un sector se expande hay otro que se contrae. Permiten obtener efectos tanto agregados como sectoriales: bienestar, producción sectorial, consumo intermedio, comercio, ahorro, remuneraciones factoriales, etc. Tienen gran flexibilidad para incorporar diferentes alternativas de modelado.

La principal desventaja de este tipo de modelos es que suelen incluir sólo unos pocos sectores productivos como consecuencia, principalmente, de la falta de información necesaria para calibrarlos. Además, existe una potencial dificultad para interpretar algunos resultados por la cantidad de efectos que captan, especialmente cuando se utilizan modelos complejos.

Tres son los elementos que determinan los resultados de un modelo como el presentado: i) la estructura del modelo que viene determinada por las formas funcionales utilizadas; ii) la base de datos utilizada para la calibración; y iii) el valor que se asume para las elasticidades (e.g. el valor de las elasticidades Armington).¹¹

Un modelo de equilibrio general computado que se utiliza para la evaluación de la política comercial puede extenderse en varias direcciones. Muchas de ellas se originan en la búsqueda de resultados cuantitativos más importantes (Robinson y Thierfelder, 1999). Pueden introducirse elementos de la “new trade theory” tales como: rendimientos crecientes a escala, competencia imperfecta y externalidades relacionadas con el comercio.

Los modelos de equilibrio general computado han sido criticados tanto por la insuficiencia de su base econométrica (McKittrick, 1998) como por la falta de validación empírica de sus resultados (Kehoe, 2005).

4. Equilibrio parcial

Un modo de equilibrio parcial considera sólo parte de la economía. La metodología del equilibrio parcial, por definición, no tiene en cuenta muchos de los elementos que enfatiza la teoría del equilibrio general. Sin embargo, debido a que centran su atención en un conjunto limitado de factores, permiten un análisis transparente de varios aspectos de la política comercial. Los modelos de equilibrio parcial permiten modelar la política comercial a niveles considerablemente más desagregados (e.g., subpartida del Sistema Armonizado) que su contraparte de equilibrio general.

Para implementar un modelo de equilibrio parcial se requiere, en la mayoría de los casos, relativamente

⁹ Utilizar la base de datos del GTAP se justifica por los muchos requerimientos de información necesarios para hacer funcionar un modelo de equilibrio general computado. Toda la información sobre dicha base de datos puede consultarse en <www.gtap.agecon.purdue.edu>.

¹⁰ Toda la información referida a MAcMap puede consultarse en <www.cepii.org>.

¹¹ En Hertel *et al.* (2004) se estima el valor de las elasticidades Armington al nivel de desagregación sectorial utilizado en la base de datos del GTAP. Los autores también muestran cómo dependen los resultados de la reducción arancelaria del valor que asumen dichas elasticidades.

poca información. El tipo de datos que se necesite dependerá de los ejercicios que se realicen. En un caso sencillo se requiere datos de flujos comerciales entre países para los productos que se desea analizar y de instrumentos de política comercial que se modelen. Cabe aclarar, sin embargo, que los modelos de equilibrio parcial tienen distintos niveles de complejidad dependiendo tanto del problema a estudiar como de la información disponible. En cualquier caso, también permiten gran flexibilidad en el modelado.

Entre los resultados que pueden obtenerse empleando un modelo de equilibrio parcial pueden mencionarse los siguientes: crecimiento de las exportaciones, cambios en los términos del intercambio y cambios en el bienestar medidos por el excedente del consumidor.

Los modelos, como los construidos en el CEI, permiten estimar cambios en los flujos bilaterales de comercio que se producen como consecuencia de la desgravación arancelaria en categorías desagregadas de productos. Se incluyen varios países que comercian entre sí asumiendo que los bienes se diferencian según cuál sea su país de origen (Armington, 1969).¹² La principal fuente de información que se utiliza para su calibración es el WITS (World Integrated Trade Solution) desarrollado por la UNCTAD.

A continuación se describe un modelo simple de equilibrio parcial en el que se modelan los flujos de comercio de un único bien entre países. Los países se modelan de forma simétrica presentando, cada uno de ellos, cuatro elementos principales: i) función de oferta de exportaciones; ii) función de transformación entre exportaciones hacia cada uno de los demás países; iii) función de demanda de importaciones; iv) función de sustitución entre importaciones desde cada uno de los demás países. El modelo incorpora, además, condiciones de equilibrio en los mercados mundiales que aseguran la igualdad entre importaciones y exportaciones. El precio en el país r de las importaciones que realiza desde el país r' se calcula como

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

donde $PM_{r,r'}$ es el precio en el país r de las importaciones desde el país r' ; $PE_{r,r'}$ es el precio que reciben los exportadores del país r' en el mercado del país r ; y $\tau_{r,r'}$ es la tasa del arancel que impone el país r a las importaciones desde el país r' . En los ejercicios de simulación que se realizan se reduce el valor de $\tau_{r,r'}$ de los países incluidos en cada uno de los acuerdos de libre comercio que se analizan.

Cuatro son las elasticidades que determinan el comportamiento de cada país: i) elasticidad-precio de las oferta de exportaciones; ii) elasticidad de transformación entre exportaciones hacia distintos destinos¹³; iii) elasticidad-precio de la demanda de importaciones; y iv) elasticidad de sustitución entre importaciones desde distintos orígenes.¹⁴ Naturalmente, al igual que en un modelo de CGE, el valor que asumen estas elasticidades tiene un fuerte impacto sobre los resultados que arroja el modelo.

El incremento de las exportaciones de la Argentina hacia los miembros del acuerdo comercial simulado será mayor si: i) los consumidores de los demás países están dispuestos a sustituir el origen de sus importaciones; ii) nuestro país es capaz de abastecer la demanda de importaciones de los demás países; iii) la disminución del arancel de los demás países es importante; iv) los demás países son actualmente un cliente importante para nuestro país; y v) los demás países aumentan su consumo del bien bajo análisis.

El modelo presentado ha sido extendido para modelar explícitamente el régimen de cuotas arancelarias. Como consecuencia, pueden simularse cambios en: el arancel intra cuota, el arancel extra cuota; y el volumen de la cuota. Este modelo se utilizó en Cicowicz y Galperin (2005) para estimar los efectos de un acuerdo Mercosur-UE sobre el sector cárnico de los países del Mercosur.

Un modelo de equilibrio parcial como el expuesto puede combinarse con una matriz insumo-producto para obtener resultados en términos de cambios en el empleo. Para esto, los cambios en el volumen exportado por nuestro país que arroja cualquiera de los modelos de equilibrio parcial se utilizan para obtener –me-

¹² Es decir, se asume que los bienes producidos en los distintos países no son homogéneos. Este supuesto permite modelar bienes que se exportan e importan simultáneamente. Este es un fenómeno relevante para el nivel de desagregación con el que se trabaja.

¹³ Mide qué tan fácil es para los exportadores cambiar el destino de sus ventas.

¹⁴ Mide qué tan fácil es para los importadores cambiar el origen de sus compras.

dante la matriz inversa de Leontief $(I - A)^{-1}$ -un nuevo vector de Valor Bruto de Producción que luego se utiliza para calcular los requerimientos de trabajo tanto directos como indirectos necesarios para satisfacer el aumento de las exportaciones.

Entre las principales ventajas del enfoque de equilibrio parcial puede mencionarse que, en términos relativos, tienen pocos requerimientos de información, por lo que permiten trabajar con información actualizada. La estructura más simple hace que sus resultados sean fácilmente interpretables. Su implementación es relativamente sencilla. Pueden construirse modelos de equilibrio parcial con estructuras complejas que incluyan, por ejemplo, más de un mercado. Estas extensiones permiten analizar más de un mercado sin la necesidad de modelar la economía en su conjunto.

La desventaja más obvia es que no tienen en cuenta los efectos de equilibrio general. Difícilmente se cumpla en la realidad el supuesto de “mercado pequeño” que justifica el enfoque de equilibrio parcial. Cabe aclarar, sin embargo, que puede utilizarse un modelo que incorpore más de un mercado. Cuando se desea analizar un gran número de subpartidas (e.g., todas) el enfoque de equilibrio parcial es incorrecto porque, en ese caso no pueden obviarse las relaciones intersectoriales. En términos de bienestar la utilización de modelos de equilibrio parcial es inadecuada. Son útiles para el análisis sectorial pero no para determinar el impacto agregado sobre el bienestar.

5. Efectos distributivos de la política comercial

La liberalización comercial genera un proceso de ajuste que puede tener importantes efectos tanto sobre la desigualdad en la distribución del ingreso como sobre la pobreza. En esta sección se hace una breve referencia a la combinación de un modelo de CGE con la metodología de las microsimulaciones (Bourguignon *et al.*, 1998) para evaluar el impacto distributivo de la política comercial.¹⁵

Las microsimulaciones se utilizan para obtener resultados sobre la desigualdad en la distribución del ingreso y pobreza. La característica distintiva de esta metodología es que permite trabajar al nivel de “micro-data” utilizando, en el caso de nuestro país, la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) relevada por el INDEC. La metodología de las microsimulaciones permite “transformar” los cambios a nivel agregado en el mercado laboral que arroja el modelo de equilibrio general computado en resultados a nivel de micro-datos utilizando encuestas de hogares. La forma más sencilla de hacerlo es la secuencial. Los cambios que arroja el modelo de CGE se transmiten a las microsimulaciones principalmente a través del mercado laboral. Por este motivo es importante contar con una SAM (Matriz de Contabilidad) para la Argentina que desagregue el factor trabajo en varias categorías que usualmente se relacionan con el nivel educativo, lugar de residencia y el género, entre otras.

Entre las variables del mercado laboral que pueden comunicar ambos modelos se destacan las siguientes: cambios en la tasa de actividad, cambios en la tasa de desempleo, cambios en la composición sectorial del empleo, cambios en las remuneraciones factoriales promedio y cambios en las remuneraciones factoriales relativas. Dos son las principales metodologías que pueden seguirse: i) no paramétrica de Paes de Barros; y ii) paramétrica de Bourguignon.

Entre los trabajos recientes que utilizan esta metodología puede destacarse el volumen editado por Hertel y Winters (2006) en el que se utilizan diversos modelos de CGE combinados con microsimulaciones para evaluar el impacto sobre la pobreza de la liberalización comercial multilateral en el marco de la Ronda de Doha. Un aspecto importante de este trabajo es que se utilizan los resultados de un modelo de CGE multipaís para alimentar modelos nacionales que, usualmente, tienen mayor detalle institucional.

6. Algunos resultados

En términos generales, se espera que cualquier liberalización comercial que se lleve adelante traiga aparejados, al menos, tres efectos sobre los flujos comerciales de la Argentina. En primer lugar, las exportaciones

¹⁵ Una aplicación puede consultarse en Berrettoni y Cicowiez (2005).

¹⁶ Lo mismo se observa en cualquier mercado en el que nuestro país ve erosionadas sus preferencias.

de algunos sectores aumentarán debido al acceso preferencial que se gana. En segundo lugar, el incremento de las importaciones hará que los productores argentinos enfrenten una mayor competencia es el mercado doméstico. Por último, debido a que nuestro país negocia en el marco del Mercosur, las exportaciones de nuestro país hacia los miembros de dicho bloque pueden verse amenazadas por la competencia originada en los nuevos socios comerciales.¹⁶ Las estimaciones realizadas con modelos como los descritos a lo largo del trabajo tienen en cuenta estos tres efectos.

La utilización en el CEI de modelos de simulación comenzó en 2001. Se analizaron diversos escenarios de liberalización comercial. De cada uno se consideraron diversas variantes. Entre los más importantes pueden mencionarse los siguientes:

- ALCA
- Mercosur-UE
- OMC (tanto bienes como servicios)
- Mercosur-CAN
- Mercosur-Asia Oriental
- Ampliación UE
- SGPC
- Mercosur-México
- Mercosur-Canadá
- Mercosur-Corea

A continuación se mencionan algunos de los resultados que arrojaron las estimaciones realizadas.

- En términos generales, la liberalización comercial da resultados agregados positivos. A nivel sectorial, en cambio, se observan tanto ganadores como perdedores. Los primeros se concentran en los agroalimentos, los segundos se concentran en las manufacturas pesadas.
- En los escenarios más importantes (comercio norte-sur) ganan los sectores agroalimenticios y pierden las manufacturas pesadas. Resulta difícil reemplazar a Brasil como destino de las exportaciones. En los escenarios sur-sur este patrón de ganadores y perdedores es menos claro.
- El escenario ALCA puede tener un efecto negativo para la Argentina en términos de bienestar debido a que se pierde el acceso preferencial a Brasil. En los últimos años este resultado ha perdido fuerza debido a la caída de la importancia de Brasil como destino de las ventas externas de nuestro país.¹⁷
- En ciertos casos, la opción multilateral no es la preferible. Por ejemplo, cuando se excluye agricultura, cuando se pierde acceso preferencial a ciertos mercados, cuando los niveles de reducción arancelaria multilateral en agricultura y en bienes no agrícolas no son comparables.
- Los resultados de equilibrio general en términos de bienestar son, cuando sólo se consideran efectos directos del comercio, de poca magnitud. Esto se explica porque sólo se consideran cambios en la asignación de una dotación de recursos que permanece fija.
- La introducción de ciertas extensiones al modelo más simple genera resultados agregados (positivos) de mayor magnitud, al tiempo que aumenta la cantidad de sectores ganadores.¹⁸
- En términos generales, los resultados de equilibrio parcial coinciden con los de equilibrio general. De hecho, el análisis realizado en base a indicadores de comercio (e.g., índice de complementariedad comercial) también arroja resultados que apuntan en la misma dirección.

¹⁷ Cabe aclarar, sin embargo, que en los últimos trimestres Brasil ha recobrado importancia relativa como destino de las exportaciones argentinas de manufacturas de origen industrial.

¹⁸ Para una discusión de estas extensiones véase CEI (2002).

- Las estimaciones realizadas han permitido detectar factores productivos ganadores y perdedores en cada acuerdo de libre comercio que nuestro país negocia. Por ejemplo, el factor tierra resulta ganador en la mayoría de los acuerdos comerciales simulados.
- El análisis de equilibrio parcial ha permitido realizar una comparación entre los efectos de aumentar el volumen de la cuota y disminuir el arancel extra-cuota sobre las exportaciones de carne vacuna hacia la UE.

7. Conclusiones

La demanda de estimaciones cuantitativas se acentuó en los últimos años junto con el incremento en el número de acuerdos de liberalización comercial. Las dos metodologías descritas en este artículo pueden combinarse cuando se evalúa un acuerdo de libre comercio. A partir de la experiencia recogida en el CEI, surgen cuatro características deseables para los modelos computacionales que se construyen para la evaluación de la política comercial:

A) RELEVANCIA DE POLITICA. Para la toma de decisiones no es suficiente con determinar los cambios en el bienestar agregado. Se trata de identificar ganadores y perdedores.

B) TRANSPARENCIA. Los resultados pueden poder explicarse con un razonamiento económico sencillo. El comportamiento del modelo debe ser razonable en términos de las políticas que se evalúan.

C) ACTUALIZADOS. Los modelos deberían estar contruidos con datos recientes. Este aspecto es particularmente importante para lograr credibilidad frente al negociador. De hecho, tiene mayor relevancia que los refinamientos técnicos.

D) DIVERSIDAD DE ENFOQUES. La utilización de más de una metodología permite validar los resultados que arrojan los modelos de simulación numérica. Es importante que, ex-post, se comparen las predicciones del modelo con lo efectivamente ocurrido. Una metodología alternativa es la de indicadores comerciales. Por ejemplo, puede emplearse algún indicador de complementariedad comercial para detectar oportunidades comerciales que brindaría la reducción de barreras al comercio.¹⁹

Una de las áreas en que podría avanzarse es la estimación econométrica de las elasticidades incluidas en los modelos. Por ejemplo, elasticidades de sustitución tipo Armington para la Argentina.

Naturalmente, las dos metodologías presentadas a lo largo del trabajo tienen tanto ventajas como desventajas. Ninguna es ideal para aplicar en cualquier situación.

Bibliografía

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

Berrettoni, Daniel y Martín Cicowiez (2002). Las Cuotas Arancelarias de la Unión Europea: Un Análisis de Equilibrio General Computado. *Anales de la XXXVII Reunión de la Asociación Argentina de Economía Política*. CD-Rom. También en <www.aaep.org.ar>.

¹⁹ Entre los métodos más utilizados que no han sido considerados en este trabajo cabe destacar la estimación econométrica de ecuaciones gravitacionales (Rivera, 2003). Para el caso de la Argentina puede consultarse CEI (2005).

Berrettoni, Daniel y Martín Cicowiez (2005). *El acuerdo de libre comercio Mercosur-Comunidad Andina de Naciones: una evaluación cuantitativa*. Serie estudios estadísticos y prospectivos, N°33. Santiago de Chile: CEPAL.

Bouët, A., Y. Decreux, L. Fontagné, S. Jean and D Laborde (2004). *A Consistent, Ad-Valorem Equivalent Measure of Applied Protection across the World: The MAcMap-HS6 Database*. CEPII Working Paper 2004-22.

Bourguignon, F., F. Ferreira and N. Lustig (1998). *The microeconomics of income distribution dynamics in East Asia and Latin America*. IDB-World Bank Research Proposal.

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

Cicowiez, Martín y Carlos Galperín (2005). Análisis Cuantitativo de Cambios en las Cuotas Arancelarias: El Caso de las Exportaciones de Carne Vacuna a la UE. *Revista del CEI* 4: 107-128.

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

de Melo, Jaime and David Tarr (1992). *A General Equilibrium Analysis of US Foreign Trade Policy*. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts.

Devarajan, Shantayanan, Jeffrey D. Lewis and Sherman Robinson (1990). Policy Lessons from Trade-Focused, Two-Sector Models. *Journal of Policy Modeling* 12 (4): 625-657.

Dimaranan, Betina V., Editor (2006, forthcoming). *Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 6 Data Base*. Center for Global Trade Analysis, Purdue University.

Francois, Joseph F. and Kenneth A. Reinert (eds.) (1997). *Applied Methods for Trade Policy Analysis: A Handbook*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hertel, Thomas W. and L. Alan Winters (eds.) (2006). *Poverty & the WTO: Impacts of the Doha Development Agenda*. Palgrave Macmillan and the World Bank.

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

Kehoe, Timothy J. (2005). An Evaluation of the Performance of Applied General Equilibrium Models of the Impact of NAFTA. En T. Kehoe, T.N. Srinivasan and J. Whalley (eds.). *Frontiers in Applied General Equilibrium Modeling*. Cambridge: Cambridge University Press.

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

McKittrick, R. R. (1998). The Econometric Critique of Computable General Equilibrium Modeling: The Role of Functional Forms. *Economic Modeling* 15 (4): 543-573.

Rivera, Sandra A. (2003). Key Methods for Quantifying the Effects of Trade Liberalization. *International Economic Review*: 1-8. January/February.

Robinson, Sherman and Karen Thierfelder (1999). *Trade Liberalization and Regional Integration: The Search for Large Numbers*. International Food Policy Research Institute TMD Discussion Paper 34.

Australia – Argentina: Convergences and Divergences

Long-term trend and recent evolution

Néstor E. Stancanelli¹

Summary

The comparison between Argentine and Australian societies has given rise to academic interchange and speculation regarding the reasons for a dissimilar development. If the course of development of the two countries is analysed, differences regarding their economic levels and the quality of their institutions can be seen from the founding of each state. Undoubtedly, in Australia, this is due to the importance of mining in addition to agriculture and to the establishment of a British-like parliamentary system. This small early difference persisted almost unchanged from 1900 until well into the nineteen seventies, which means that during this long period both societies have grown at the same pace and given rise to a significant development of their human resources.

Since the mid-seventies, Argentina's economic growth has come to a halt and serious institutional problems that came from the 1930s substantially aggravated and led to the breakdown of the democratic system. From the economic side, economic policies of exchange rate appreciation, fiscal deficit, growing indebtedness to finance government expenditures, and continuous deficit of the balance of payments were the rule, with short intermissions, even after the definitive restoration of democracy in 1983. Over the past four years, a major reversal of those policies and the restoration of strong economic growth have taken place, changing the tendency of divergence between the two societies that extended from 1975 to 2001.

After analysing the long-term trend, this paper delves into the period of the past thirty years and, particularly, the most recent past, with the aim of providing some responses to the questions that have been posed by different people, especially from the academic sector, regarding the convergences and divergences between both countries.

1. Introduction

There are several comparative analysis studies on the evolution of Australia and Argentina which consider the period beginning in the second half of the nineteenth century up to recent decades. Similarly, the publication of newspaper articles and the broadcast of television and radio programmes dedicated to the subject are regularly observed in our society. The most important Australian work, which endeavoured to provide an answer to the questions about the convergences and divergences between the two countries regarding their economic and social progress, is the book entitled *Australia and Argentina: On parallel paths*, written in the mid-1980s by John Fogarty and Tim Duncan, professors at the University of Melbourne. This publication was the product of an intense intellectual interchange with Argentine colleagues and even of a sabbatical year John Fogarty spent in Argentina.

As to the similarities between the two countries, the aspects that chiefly call our attention are the vastness of their territories, on the one hand, and their natural and human resource endowments, on the other. A third feature is their participation in the world economy through the open model which characterised international relations between 1850 and 1930, based on the exchange of primary products for manufactured goods from European centres, particularly the UK. Politically, this model was reinforced in Australia as well as in Argentina by the respective constitutions enacted in 1853 in the former, and 1900 in the latter. Another significant characteristic was given by public investment in infrastructure, largely supported by external funding, as well as the formation of qualified state bureaucracies, the establishment

¹ Special thanks to Mariángel Polonsky for her collaboration with tables and graphics on this article.

of extensive systems of free and compulsory education and access to public health care, which laid the foundations for the integration of the new inhabitants coming from European immigration to their host countries.

The above-mentioned parallelism begins to blur in 1930, at the inception of the Great Depression, and clearly comes to a halt as of the mid-1970s. In 1930, Argentina entered a period of political instability with the irruption of *de facto* governments, which would last for over 50 years, compromising both democracy and the country's international relations. In the interim, the Australian democracy remained unaltered, while foreign relations evolved on the basis of the traditional bonds with the United Kingdom, the emergence of the United States as a dominant world power after World War II, and the increasing importance of Asia over the last three decades.

Economically, although the rates of growth of the two countries were not substantially different from the twilight of the Second World War until the early seventies, they do start to show a marked contrast ever since. The economic policy changes imposed by the military regime established in Argentina in 1976, evidenced by import liberalisation linked to a strong and avowed exchange rate appreciation, had severe consequences for the country's productive structure. The speculative capital flows attracted by the certainty of future exchange rates and the high rate of interest applied to curb inflation, grew in parallel with the drop in the industrial sector, the main generator of jobs, in the Gross Domestic Product (GDP). This structural change, which lasted with minor variations for over two decades, ended in a severe crisis towards the end of 2001. Its consequences were reflected in social indicators, namely, the level and distribution of income, the unemployment and poverty indices, the decrease in infrastructure, education and health care investment, the quality of the state bureaucracy and the reduction in research and development expenditures.

In the meantime, Australia moved to a floating currency system and adopted long-term policies for the promotion of investment in the resource sector, and for the expansion of defence-related industries and those involving heavy public investment in infrastructure.

Regardless of the above-mentioned divergences and of the results these have led to in the areas this work is dealing with, there are still common features and potential for development in the two countries which justify an analysis of the possibilities of a new future convergence. Bearing this in mind, it is worth pointing out some issues in connection with Argentina's recent past experience whose discussion is certainly also relevant in Australia. Among them, those that can be highlighted are the consequences of imbalances between domestic savings and investment, shown in the current account deficit of the balance of payments, the income distribution disparity among the different social strata, the socio-economic differences between large urban centres and rural communities, labour market insecurity and the quality of employment, the rights of minorities such as indigenous people and the Aborigines, the improvement of the health care system and the financial support by governments to education, science and technology and innovation. The discussion of these matters by the political forces and the societies of both countries is prompting the search for responses with the aim of overcoming existing difficulties and promoting equitable economic development.

Looking towards the future and the possibilities of similar behaviour in the evolution of both countries, certain factors are contributing positively to convergence.

From the political point of view, the consolidation of democratic institutions in Argentina, as well as its policies of respect for human rights and the defence of the international legal order based on the United Nations principles are worthy of note. Economically, the most salient features have been, since the mid 2002, the adoption of sustainable policies that have led to a substantial and steady high rate of growth, the improvement of income distribution and to a more active role of the state.

At the same time, within a context of political stability and more than 10 years of continuous economic growth in Australia, one can speak of the greater interest this country is taking in Argentina and Latin America. Though not comparable to their focus on the United States, Asia or Europe, such interest is

revealed by growing political and cultural contacts, an increase in tourism and transport links, the channelling of reciprocal investments, the execution of joint projects and cooperation in academia.

Whether the previous factors are to prevail will depend on the strength of institutions, the economic and social policies and the integration of both countries into an international framework placing, at the domestic level, a strong emphasis on investment, the improvement of income distribution, the modernisation of infrastructure, the quality of public expenditure, and the efficient management of education, health care, and research and development.

2. The Secular Trend

a) Origins

Argentina and Australia were populated by Europeans. In the first case, contingents under the Spanish Crown spread all over the country, from the north to the centre of the territory, throughout the sixteenth century. In the case of Australia, prisoners were taken by military officers of the British Crown in the second half of the eighteenth century and, joined by Irish, English, Scottish and, to a lesser extent, German immigrants, settled along the east, south and south-west coasts and on the Island of Tasmania. The prisoners were sent with the aim of clearing British prisons; they were assigned productive tasks under custody in order to contribute to the consolidation of English presence in Australia. The Aboriginal population was either absorbed, as happened with some of the old civilisations from the north-east and the north-west of Argentina, or gradually displaced to the interior of the country. As the population was increasing in number, new cities or towns were founded and the land was used for agricultural, livestock breeding and mining activities. The resistance to the expansion of colonisers and their descendants was relatively important in the centre and in the south of Argentina, and almost nonexistent in Australia, where most actions taken by the original peoples were either individual or carried out by minor groups.

Throughout the first stages of colonisation, land availability favoured self-sufficiency and the generation of export surpluses, based on livestock breeding in the case of Argentina, and on agriculture and sheep breeding in Australia. The discovery of important auriferous deposits led to a leap in the population and economy of Australia since 1850, whereas in Argentina such a jump, produced by sheep breeding and agriculture, was delayed until the arrival of the major European immigration inflows in the 1860s and 1870s. The Spanish monopoly and the limits imposed on trade with third countries were one of the main reasons for the proclamation of independence in the second decade of the nineteenth century in Argentina, whereas in Australia, the establishment of government and judicial institutions and of open trade after the British fashion led to a gradual development culminating in a consensual independence in 1900. By 1870, after the first census, the population of Australia was 1,300,000 inhabitants whereas that of Argentina was 1,700,000. In the former, growth started practically from scratch and the country reached a substantial degree of development in less than 100 years, while it took almost three centuries to come about in the latter, waiting for the industrial revolution in Europe and the domestic political changes to play their role. Due to the contribution of immigration into Argentina during the second half of the nineteenth century and the beginning of the 20th, there was an exponential growth in population, which amounted to 4,500,000 and 11,900,000 inhabitants in 1900 and 1930, respectively. The result of this was that the population of Argentina almost doubled that of Australia, which at the time totalled 6,500,000 inhabitants. Later, the population growth rate in both countries showed a similar evolution, gradually falling to the proportions seen in the 30s –with slight variations. At the end of 2005, population estimates were 20,200,000 inhabitants in Australia and 38,900,000 in Argentina (Table 1).

Table 1

Population 1986-2005**Resource Endowments. Year 2005**

millions

Year	Population				Resources	
	Australia	Argentina	Arg/Aus %		Australia	Argentina
1986	1.3	1.7	131			
1900	3.7	4.7	127	Area (million km ²)	7.8	2.8
1930	5.7	11.9	209	Arable land	Moderate	Important
1950	8.3	17.2	207	Mineral deposits	Important	Moderate
1980	14.6	28.4	195	Energy deposits	Important	Moderate
2005	20.2	38.9	193	Population	Qualified	Qualified

Source: Population data: Angus Maddison. Australian Bureau of Statistics and National Institute of Statistics and Censuses of Argentina.

b) Political Institutions

1. Australia

The institutional configuration of Australia stems from political movements arisen with that purpose in the six states or provinces. After several years of negotiations, these territories decide to unite in the Federation or Commonwealth of Australia. In effect, since the first colonisation of New South Wales and Tasmania, both states –which used to be independently ruled– had a governor appointed by the British Crown. A few decades after the early settlements, the first parliaments, modelled after the Westminster system, were formed. Representatives of the different economic and political sectors were elected for these parliaments by popular preferential voting. A similar development was observed in the judiciary, also modelled after the British one. Laws passed by the parliaments as well as judicial decisions were subject to rejection by the institutions of the metropolis, should there be any conflict of interest with the crown. However, this possibility was rarely put into practice. The exercise of democracy, although selective at the beginning and broader later with the constitution of political parties, was prior to independence and was one of the grounds for the agreement between the crown and the states to form the Federation of Australia in 1900. The parties agreed to the Federation without any serious conflicts; only Western Australia, due to the long distances separating it from the centres in the east of the country (Sidney in New South Wales and Melbourne in Victoria), delayed its adherence to the very last moment. New Zealand, which had adhered at first, later decided to secede. The geographical distance, intensified in this case by the intervening ocean, was the main reason to justify the final decision.

The political parties founded in pursuit of class interests (traders and industrialists from the cities, farmers and livestock breeders from the countryside, industrial miners and workers) obtained their parliamentary representation since the introduction of the Federal Parliament in 1901 by the Duke of Cornwall, the future King George V of the United Kingdom. The Labor Party representing the trade unions first led the government in 1904, alternating with the coalitions of nationals (with an agrarian base) and conservatives or liberals. The evolution from the colonial period onwards meant that all sectors had a chance of being elected and leading government, providing that they obtained an absolute majority in the House of Representatives of the Parliament.

As has been already pointed out, the political system was part of the British legacy, this is, a constitutional monarchy in which the British monarch, with the title of King or Queen of Australia, was Head of State. The representation of the Crown or the State is delegated to the Governor-General, who is responsible for the enforcement of the Constitution, passing the laws approved by the Parliament and appointing the cabinet of ministers, upon the proposal of the Prime Minister, who has the prerogative to elect the

Governor-General proposing the person in question (an Australian citizen since the Second World War) for formal ratification by the Crown. The Governor-General's term of office lasts five years, and they can be re-elected only once. Apart from assuming protocol duties, they also play a significant role as representatives of the Australian State, and as leaders of public opinion and consensus building, particularly in view of the major issues affecting society. The party or coalition that obtains the majority in the House of Representatives, even if they are in a minority in the Senate, makes up the government. It is presided by the head of the winning political force, in his/her capacity as the Prime Minister. This PM appoints the cabinet, which has to be ratified by the Governor-General. The House of Representatives is renewed every three years by a simple majority system, the Prime Minister being entitled to bring forward the elections; on the other hand, members of the Senate are elected every six years, by a proportional representation system, with one-half renewed every three years.

Over the 105 years that have passed since the creation of the Parliament, there was only one conflict of powers, in 1975, when Governor-General John Kerr decided to revoke the commission of the Labor Party Prime Minister Gough Whitlam. The latter had failed to obtain the passing of the budget bill by the Senate, where he was part of the minority. Once the decision was made, the Governor-General appointed the opposition leader, the liberal Malcolm Frazer, as caretaker Prime Minister. Immediately after that, he decided to dissolve the Parliament and call a general election in which the liberal-national coalition presided by Frazer obtained an overwhelming majority.

The abovementioned institutional problem led political parties to reach an understanding for the future regarding the Senate passing or not blocking bills relating revenues and expenditures, providing these had already been passed by the House of Representatives.

The stability of the political system and the British administrative and judicial structure inherited from colonial times helped to establish a governmental system and a stable professional bureaucracy who provides it with technical and advisory support and helps implement political decisions. This bureaucracy comprises the entirety of the staff of the ministries and government organisms, works jointly with ministerial political cabinets, which are mostly reduced and advise ministers on their legislative duties and in matters of specific political actions of the government.

2. Argentina

Argentina's experience stems from a different reality. Independence was not the result of an evolution but rather the product of political and military confrontation with Spain, which demanded all kinds of sacrifices in terms of both human and economic resources. From the very beginning, the new nation was faced with two conceptions, a centralising or Unitarian one, headed by Buenos Aires, and a federal one, supported by most provinces, which espoused different points of view, both on political and economic grounds, given the different productive structures and regional comparative advantages. Therefore, it is not surprising that the leadership of Buenos Aires, after severing links to the Spanish metropolis, was regarded with suspicion from the interior of the country. The differences that existed in the first two decades after independence in 1810 were settled by cyclical political and military struggles and later on by a tough dictatorship, which did not end until almost the 1850s. The modern institutions of the country actually started with the signing of the San Nicolas Agreement in 1852, the National Constitution in 1853 and the incorporation of the province of Buenos Aires into the new Republic of Argentina in 1870.

The selective voting system for the election of the President, members of the House of Representatives and Senate was abandoned in 1912 with the enactment of the Saenz Peña Law, which established the universal male suffrage by secret ballot. This happened more than a decade after the inauguration of the Australian Parliament and the incorporation of women into the political life of Australia. The constitutional governments in Argentina succeeded one another without interruption for 77 years, but in 1930, this continuity was interrupted by a military coup which marked the beginning of a long period of political instability (53 years) marked by frequent *coups d'état*. The *de facto* governments alternated in power with the elected ones, who ruled under the pressure exerted by the military. Women's right to vote was not granted until enacted into law by Congress in September 1947.

Not surprisingly, the instability that followed the 1930 constitutional breakdown had an impact on the institutional organisation, particularly on the design and implementation of policies, civil liberties, civic behaviour, the role of the state, the degree of professionalism and stability in civil service and the country's integration into the international community. The change from one government to the next and their frequently antagonistic goals and actions undermined popular trust and eroded the bureaucracy, which failed to establish itself as the administrative and advisory support for the management of public affairs. The State started to gradually lose its role as a mediator between social demands and the interests of economic actors, a situation that was particularly grave during the last *de facto* government, between 1976 and 1983, which brought about serious long and mid-term consequences for institutions, society and the economic development of the country.

The reconstruction of democracy beginning toward the end of 1983 has been complex and painful given the constraints imposed by the deterioration of the productive structure and the burden of the foreign debt accrued during the military government, apart from the persistence of pressures on the civil sector by the military until well into the nineties. Notwithstanding these circumstances, and in spite of the serious economic crises of 1989 and 2001, the democratic system was able to face the situation and live up to expectations that the country's governance would be restored. Over the years that followed the economic crisis of late 2001 and part of 2002, the power of the state became more established and grew in strength to face the challenges related to institutional rebuilding and modernisation, governmental efficacy, economic recovery and the search for social equality.

c) Economic evolution

1. The Open Trade Model

As from the second half of the nineteenth century, two events give rise worldwide to the generation of a development model based on the exploitation of the comparative advantages of the production of raw materials.

On the one hand, we find the consolidation of the colonised and emancipated territories as markets, joining international commerce with policies characterised by the absence or limited degree of barriers.

On the other hand, in industrialised countries, the second industrial revolution takes place, characterised by its international projection. Technical progress derived from capital accumulation in the manufacturing industry allows for production levels beyond the capacity of national consumption and requires a greater market to persist. At the same time, the growth in economic activity does not parallel the geometric growth rate of productivity as a consequence of technical progress, generating chronic domestic excess labour, worsened by the flow of unemployed population from the agricultural sector, whose costs make it unable to compete with import substitutes.

The policy of raw material import liberalisation is, on the one hand, instrumental to lowering the cost of living in central countries, favouring the containment of labour costs' incidence on industrial costs and, thus, the accumulation of capital. On the other hand, the purchasing power such said policy generates in the new exporting territories gives rise to new poles, able to absorb the manufactured goods from the centres and to attract, through emigration, their excess labour.

The economy of the United Kingdom provided the foundation on which the above-mentioned model was based; by the year 1900 the UK was absorbing 18% of world exports, mainly food and raw materials, and acting as the axis of the multilateral payments system. To the UK, this meant an abundance of financial resources, which were channelled as loans and investment for the development of foreign-trade-related infrastructure and services in countries exporting raw materials.

Another important factor was given by the parallel increase in the demand for both manufactured goods and raw materials, growing from a starting point marked by a low income level in central countries which

enabled a symmetrical growth in the production and trade of both types of products, also resulting in their relative price stability.

Both Australia and the Argentine Republic took part in this international division of labour, welcoming large contingents of European workers devoted to the development of production and receiving a significant volume of loans and investment, mainly from the United Kingdom, aimed at the expansion of the railway network and public utilities, as well as of trade, finances, and foreign-trade-related primary sector activities.

Immigration incentives targeted at Anglo-Saxons in the case of Australia and Europeans in that of Argentina, constituted the necessary domestic conditions for population growth in the respective territories and for the exploitation and commercialisation of products derived from natural resources, which constituted an important source of earnings and capitalisation, bearing in mind the favourable price ratio those products enjoyed until the 1930s. Public investment in infrastructure, largely supported by external funding, together with the establishment of a system of public, free and compulsory education, the promotion of research institutes, and the expansion of health care services laid the foundations for the integration of the immigrants to their host countries and for their full participation in economic activity.

2. Structural Changes to the Model

The described parallelism is altered after the Great Depression, although the transformation stems from a pre-existent background. The most noteworthy aspects of the changes produced in international economic relations, sharply reflected in the 1930 crisis and which will have an impact on the participation of such countries as Argentina and Australia in international trade, are connected with the emergence of autonomous and demand-induced trends and with the transformation of world power.

The lessening importance of the United Kingdom and the new supremacy of the United States affect the international division of labour. In contrast to what happened with England and other European countries, the United States constitutes a more autarchic economy, as a major exporter of agricultural products, with an import coefficient slightly higher than 10% of GDP as compared to 36%, the figure for the United Kingdom at the end of the nineteenth century.

On the other hand, the increase in income in industrialised countries produces autonomous tendencies of direct correlation between said increase and the demand for manufactured goods, as well as an inverse correlation with the demand for raw materials, food and processed agricultural products. This means that, as income increases, the participation of food, raw materials and processed products in total expenditure decreases. Additionally, technological advances, through the improvement of the technical coefficients of exploitation of raw materials for industrial purposes, accentuate the effects of autonomous tendencies in the long run.

The appearance of tendencies induced by protectionism which, in the long run, will affect the trade of products facing a less dynamic demand, represents another important element, ever more noticeable since the crisis of the 1930s. There are various causes underlying the protectionist phenomenon, motives whose character is related to either economics (implementation of counter-cyclical policies), labour (maintenance of productive factors occupation), defence (securing supplies), ecology (preservation of natural resources), or income redistribution (from the industrial to the agricultural sector), and whose complexity and impact on the development of the most industrialised societies explain their persistence and inflexibility.

There is a noteworthy key difference between the impact of the spontaneous and induced tendencies mentioned above. The former affect the rate of production of primary and industrial products as income grows. The latter cause an increase in the domestic production of the first category of products, reducing the dynamism of the corresponding world trade. As a whole, they lead to a substantial change in the productive and demand structure in industrialised countries, which until recent years, before the formidable economic expansion of China, India and other Asiatic countries impacted heavily on the

international economy, have represented nearly two thirds of the world trade value. The significance of agricultural products in trade decreases, gradually leading industrialised countries to cease being importers and become net exporters of such products. Likewise, it is worth mentioning the dynamic character of these tendencies which impact in the same way on other goods as a result of income growth and technology change, creating an ongoing transformation of production and world trade patterns.

3. Impact on Argentina and Australia

When the effects of the structural changes described above are analysed specifically for Argentina and Australia, it is necessary to highlight some differences. On the one hand, since the mid nineteenth century, the Australian productive structure has been based not only on agriculture and livestock breeding, but also on mining, enabling the flourishing of such processing industries as iron and steel, and metal processing industries, as well as those for the production of the capital goods necessary for mineral exploitation. At the same time, Australia's participation in the First and Second World Wars as a British ally, and as a beneficiary of important trade preferences as a result of the Agreements reached at the Commonwealth Conference held in Ottawa in 1932, gave it the possibility to take part as an important supplier to the UK not only of food and raw materials, but also of industrialised products and military equipment. These circumstances laid the foundations for the establishment of important defence-related industries, taking advantage of the iron and steel industry infrastructure, the production of capital goods for mining, and the know-how acquired from the participation in war. This development was complemented by the multiplication of research institutes created during the 1920s together with heavy investment in education.

In the case of Argentina, except for the promotion of consumer and intermediate goods industries, there were neither long or mid-term objectives nor specific policies aimed at diversifying and expanding the productive base, taking into account the advantages of the domestic market as well as the country's integration into the international economy. This weakness, reflected in the failure of supply to adapt to a dynamic international demand, could be considered as one of the main reasons for the relative economic stagnation and the recurrent undesirable performance of the balance of payments for many years.

The efforts made as from the 1960s in certain sectors such as nuclear energy, power generation equipment and specialised capital goods have failed to consistently spread to other economic areas. The attempt to modify the above-mentioned situation is thus linked to long-term policies at the macro and microeconomic levels, policies related to relative prices and expected capital returns so as to favour the best possible allocation of resources in order to achieve the country's insertion in the most dynamic areas of the international demand.

In this sense, the State has a key role to play. In the case of Australia, it played a particularly active one. Budgetary expenditures, equally at the federal as at the state levels, have had a remarkably high investment component aimed at infrastructure maintenance and modernisation, education and research, still seen at present. Although the amount of the total level and the specific allocation of expenditures is still a matter of controversy, the conceptual importance given to investment in the areas mentioned before is common ground among the different political forces and within the society as a whole.

The experience of Argentina reveals that the State was characterised by strong interventionism in terms of income policy and by a poor handling of structural transformations. As the overall and sector budgets were focused on current expenditures, possibilities were reduced for service infrastructure modernisation (transports, energy, communications), and for investment in education, science and technology, health care and welfare. In turn, the decrease in the ability to finance investment became an indirect cause for current expenditures to rise, taking into consideration the reduction in employment alternatives this produces in the rest of the economy. The importance of the generation of current savings and capitalisation of external funds devoted to public investment in economically and socially profitable projects and to funding research and development stems from here. Another significant aspect related to the role of the Argentine State is the need for modernisation and rationalisation of the public sector, which implies providing this sector with the appropriate means and qualified staff so as to ensure efficiency in the provision of services, analysis capacity and decision-making.

3. Recent Evolution

The information, comments and thoughts included in the first part (section 2) have attempted to analyse and provide an explanation for the similarities and differences between the evolution of Australia and that of Argentina, both those manifest from the very beginning and those arising after the 1930s crisis. The moderate economic and social divergences until the mid 70s in the past century have increased considerably ever since. Notwithstanding the economic recovery evident in Argentina since the middle of 2002, the consequences are observable in the main economic and social indicators and the integration of each country into the international community.

a) Economic and Social Indicators

1. The Gross Domestic Product (GDP)

In 2005, the Australian Gross Domestic Product (GDP) was US\$ 704,946 million at market price, while the GDP per capita was US\$ 34,898. The corresponding figures for Argentina were US\$183,230 million and US\$ 4,710. Clearly, a more accurate comparison would entail considering the GDP purchasing power parity, this is, taking into account the differences between goods and services valuations in both markets and, consequently, between the purchasing power of the respective populations. In this sense, the United Nations Development Programme (UNDP) and the historical series by Angus Maddison together with the University of Groningen update, both contain less dissimilar figures than the previous ones, although they still include significant differences. According to the UNDP, the GDP per capita of Australia and Argentina in 2003 were US\$ 29,632 and US\$ 12,106, respectively. Keeping in mind the GDP and population growth rates in both countries, these indicators would amount to US\$ 31,321 and US\$ 14,406 in 2005. The second source, this is, the University of Groningen by its updating of Angus Maddison's historical series, estimates each 2005 GDP at US\$ 479,008 and US\$ 350.612 million at 1990 prices. The corresponding per capita estimates for Argentina and Australia reached US\$ 24,045 and US\$ 9,013, respectively. As can be seen, the percentage ratio between the Australian and Argentine GDP's per capita, which according to Maddison oscillated between 69% and 64% between 1900 and 1974, dropped to 37% in 2005, indicating that in that last year, the GDP per capita of Australia was 167% higher than that of Argentina. According to the UNDP, that ratio was 41% in 2003 and would be 46% in 2005, a fact that could be thought to imply that the Australian GDP per capita would be 117% higher than the Argentine (Table 2).

Table 2

Gross Domestic Product 1900-2005
1990 Geary-Khamis million dollars and dollars

Year	Australia (1)		Argentina (2)		(2)/(1) %
	Total	Per capita	Total	Per capita	
1900	15,014	4,013	12,932	2,756	69
1950	61,274	7,412	85,524	4,987	67
1974	176,584	12,985	213,739	8,334	64
2001	423,526	21,883	308,510	8,137	37
2005	479,008	24,045	350,612	9,013	37

Sources: Angus Maddison up to 2001. University of Groninger Data Base 2002-2005.

It is worth mentioning that the GDP per capita of both countries, which had evolved similarly between 1900 and the middle of 1974, begins to show a noticeable divergence as of 1975. Said divergence would last for slightly more than a quarter of a century. Between 1975 and 2002, the Australian GDP per capita grew at a rate of 1.7% cumulatively per year; on the other hand, that of Argentina, experienced a null growth

during the same period. As of 2003, this situation changes due to a major economic policy change in Argentina. Whereas in Australia the GDP per capita grew at a cumulative 2.4% per year from 2002 to 2005, which means that it did so according to the trend of the last ten years, the Argentine GDP per capita grew at 2.6% (Table 3). The last estimates for 2006 forecast a lower rate of growth for Australia, around 1% of GDP per capita, and a rate of growth similar to the 2003-2005 annual average for Argentina at 7.6% of GDP per capita.

The short period of four years corresponding to the latter evolution does not enable us to infer from the figures whether it represents a reversal of the divergent growth trend observed throughout the past thirty years. Nevertheless, some important elements reinforce the assumption that Argentina may be looking at a new stage of its long-term growth. The change in relative prices as a result of the 2002 devaluation and the subsequent exchange rate stabilisation, within a low inflation context, favoured by a strong fiscal discipline and the adjustment of money supply to its demand, has brought about a macroeconomic situation that had not been seen in a very long time. Export growth triggered by the change in relative prices and the higher competitiveness of domestic production *vis á vis* imports, drove up production, together with an increase in employment and tax revenues. The latter enabled a significant leap in public investment, complementary to the increase in private investment, stimulated by the expansion of exports and consumption. The restructuring of the foreign debt and its reduction as compared to GDP represent another factor contributing to freeing up resources for investment, expenditures in education and in science and technology, and meeting social needs.

Table 3

GDP per capita Growth Rates
percentages

Year	Australia	Argentina
1870-1913	0.9	1.9
1914-1950	0.7	0.7
1951-1974	2.4	2.1
1975-2001	1.7	0.0
2002-2005	2.4	2.6

Sources: Angus Maddison up to 2001. University of Groninger Data Base 2002-2005.

The estimates for 2006 are rates of growth of GDP of 8.5% and 2% for Argentina and Australia, respectively. This development for the fourth consecutive year in the case of Argentina represents the highest economic growth in the past 100 years, projecting positive expectations in the general population and the business sector and, therefore, encouraging the investment process.

2. The fiscal position

In 2005, the Australian government tax revenue level stood at US\$ 161,000 million as compared to US\$ 29,311 million in Argentina. The relative difference in terms of federal tax collection² with respect to GDP (22.9% and 16.0%, respectively) indicates that, in the case of Argentina, even with a lower GDP per capita, there is a significant margin for greater collection efficiency, so as to generate additional resources for investment in infrastructure and human resources (education and health care), including investment in

² Excluding the states in the case of Australia and provinces in that of Argentina.

science and technology. The last estimates for 2006 confirm this assumption hinting at a 26% increase in tax revenues, which substantially overtakes the nominal growth in GDP.

Regarding the Federal Budget execution, Australia has had surplus since 1996 to date, which allowed for a substantial reduction in government debt (Table 4).

This was not the case for Argentina, which has seen high levels of budgetary deficit since then and until 2001. Such deficits were financed by means of increasing foreign public debt. Considering only the years 2000 and 2001, fiscal imbalances of US\$ 6,049 and US\$ 10,729 million are found in the national budget. These amount to 2.1% and 4.0% of GDP, respectively, to which provincial budget imbalances of around 2% of GDP should be added. The greater risk arising from an important public debt accumulation³ gave rise to a depletion of voluntary funding sources and, subsequently, to the suspension of payments by the Central Administration, which ended in the debt crisis at the end of 2001.

As a result of the economic policy change and the strong fiscal adjustment already mentioned, the budget deficit plummeted dramatically to just US\$ 618 million in 2002 and changed into a surplus of more than 3% of GDP from 2003 onwards. The surplus thus obtained made it possible to reschedule the foreign public debt, to start repaying the debt service and increasing the investment component in the public budget.

Table 4

Australia and Argentina. Federal Budget Execution
million US dollars

Year	Australia			Argentina		
	Revenue	Expenses	Balance	Revenue	Expenses	Balance
2000	101,715	96,020	5,695	43,189	49,238	-6,049
2001	84,285	83,508	777	37,176	47,905	-10,729
2002	96,441	98,503	-2,062	14,403	15,021	-618
2003	122,574	121,645	929	19,244	18,935	309
2004	132,767	130,606	2,161	24,363	21,425	2,938
2005	161,165	158,797	2,368	29,311	25,992	3,319

Source: Reserve Bank of Australia and Public Budget Secretariat, Ministry of Economy and Production of Argentina.

3. Employment

At the end of 2005, the Australian unemployment rate was 5.2%. In Argentina, counting welfare recipients as employed workers, this rate was 10.1%. Excluding the latter, the rate was 12.7% of the workforce.

Unemployment has decreased steadily in Australia since 1990-91, when it was 10.9%, a figure similar to the current one for Argentina. A floating exchange rate, moderate interest and inflation rates, and three-year employment contracts facilitated the domestic economy's adjustment to the variable conditions of the international economy, which has gone through subsequent crises over the past fifteen years. The particular case of Asia in 1997-98 is especially worthy of note, since it represents the natural market for

³ It had to be calculated in foreign currency due to the currency board in place from 1991 until 2001, when there was a peso-US dollar exchange parity.

Australia by virtue of its geographical proximity, in addition to the dimension and dynamism of its demand. The impact of the Asian recession was not as serious as had first been feared, probably due to currency floating and the US economic expansion, absorbing more Australian exports, as well as the privileged fiscal position, which enabled the Australian federal government to implement counter-cyclical policies expanding public expenditure until the crisis was overcome. As from the present decade, the strong growth of China and other Asian countries encouraged investment in mining and energy resources, which resulted in an increase in production and exports. It also stimulated educational services exports, traditionally addressed to that continent. The low interest rates, abundance of liquidity and incentives to investment in real estate meant an unremitting dynamism for the construction sector which, together with the remaining factors, allowed for an increase in consumption and investment demand and, therefore, in labour demand.

In Argentina, the unemployment rate, traditionally within one digit, suddenly soared from 6% in 1991 to 12.1% in 1994 and 18.1% in 2001. The one-to-one peso to US dollar peg, adopted by a convertibility statute enacted in 1991, was in place during a period when the United States currency showed a significant appreciation. Consequently, it resulted in a loss of competitiveness of the economy and hindered the adjustment to the changeable conditions present in the international scenario, such as the crises in Mexico and Asia in 1995 and 1997, respectively, and the strong currency devaluation in Brazil (the country's main trade partner) in 1998. As a result, there was an increase in fiscal and balance of payments deficits, foreign debt and interest rates due to a higher country risk and declining economic activity. Therefore, it is not surprising that the highest unemployment peak was observed in 2001, with the explosion of the economic, social and institutional crisis, characterised as one of the worst the country has ever suffered.

The strong devaluation of the peso, fiscal discipline, monetary expansion and temporary suspension of public debt payments in 2002 made it possible to gradually reverse the drastic plunge in the GDP. As has been pointed out, strong growth rates in output and services have arisen since 2003, which, together with the budgetary consolidation, higher expenditure in investment, and debt refinancing have produced the conditions necessary to create jobs and reduce the unemployment rate, which by the end 2006 could return to the single-digit level.

When assessing the unemployment level, an important aspect to bear in mind is one connected with the stability of the Australian participation rate, traditionally much higher than that of Argentina, together with the substantial increase in the Argentine rate since 2001 onwards. The latter indicates that an increase in labour demand gradually stimulates a higher supply, attracting people who previously had no expectations and were outside the labour market (Table 5).

Table 5**Employment and Unemployment percentages**

Year	Participation Rate (1)		Unemployment Rate (2)	
	Australia	Argentina	Australia	Argentina
1991	63.0	39.5	10.7	6.0
1996	63.5	41.9	8.4	17.3
2001	63.2	42.2	6.3	18.3
2005	64.4	45.9	5.2	10.1

(1) The coefficient resulting from dividing the number of people seeking employment in the labour market by the number of people who can work, this is, between ages eighteen and sixty-five.

(2) The coefficient resulting from dividing the number of people who cannot find a job by the number of people seeking employment in the labour market.

Source: Australian Bureau of Statistics and National Institute of Statistics and Censuses of Argentina.

4. Currency and Prices

Australian economy monetization is high. In 2005, currency in circulation and sight and time deposits in the financial system (M3) represented 72.2% of GDP. This ratio has traditionally been much lower in Argentina. It amounted to 12.7% and 17.1% in 1991 and 1996, soaring to 34% in 2005, given the economic recovery and the consolidation of the financial system that followed the 2001 and 2002 crisis (Table 6).

The monetization of the economy depends on various factors, especially on the confidence in economic growth within a context of price stability and fiscal equilibrium. Expectations of this kind lead to a preference for higher liquidity, this is, the decision to maintain liquid assets, either as currency in circulation or bank deposits. The higher monetization is, the greater the margin for loans offered by financial intermediaries for production and service activities, and also the greater the freedom of action in monetary policy, by means of interest rate manipulation. Reduced real interest rates tend to favour the credit and investment multiplier, leading to an expansion of economic activity. In a context of inflationary expectations, a restrictive monetary policy of interest rate increases negatively affects the demand for credit, reduces consumption and investment and consequently, hinders the economic growth rate.

Throughout Argentine history, significant price variability has been observed, with hyperinflationary periods such as those in 1989 and 1990. The exchange rate anchor derived from the convertibility in place between 1991 and 2001 brought about price stability and an increase in monetization, but also heavy public debt, given the lack of fiscal discipline. Over this period, especially between 1995 and 2001, the imbalance, being unsustainable, had to be corrected by currency devaluation, fiscal policy reversion and debt restructuring and repayment. The inflation that followed the strong 2002 devaluation could be contained to tolerable levels by virtue of the recession and subsequent increase in money demand generated by economic recovery and growth. However, in spite of being limited to manageable levels, inflation continues to be the main economic policy concern. Its long-term solution depends on structural questions related to the lack of investments suffered for many years, both in production and in infrastructure. Another significant aspect has to do with the need for harmonious agreement among the government, businessmen and trade unions regarding social policies, with the aim of controlling expectations regarding salary and price rises.

In Australia, the increase in prices measured by the retail index has been kept within the 2-3% annual band fixed by the monetary authority over the past 14 years. During this period, consumer prices went up

by 6% cumulative per year. In Argentina, although they did so at a pace similar to that of Australia between 1991 and 2001, subsequently showed a rapid acceleration after the devaluation of 2002, then returning to moderate levels in 2003 and 2004, being slightly over 10% in 2005 and losing acceleration once more in 2006, mainly due to the implementation of price and salary agreements between the social forces.

Table 6

Year	M3 to GDP Coefficient (1)		Consumer Price Index (2)		Exchange Rate (3)	
	Australia	Argentina	Australia	Argentina	Australia	Argentina
1991	50.7	12.7	100.0	100.0	1.32	1.00
1996	58.8	17.1	111.5	133.3	1.26	1.00
2001	66.5	34.0	125.5	129.3	1.97	1.00
2005	72.2	33.9	139.6	225.1	1.31	3.03

(1) It includes money in circulation, sight and time deposits in the financial system.

(2) 1991=100 Index.

(3) Domestic currency units per US dollar.

Source: Reserve Bank of Australia and Central Bank of Argentina.

An interesting aspect has to do with the values of the Argentine peso and the Australian dollar. While the former was devaluated by 200% with respect to the US dollar, the latter remained stable between 1991 and 2005. In the interim, retail prices increased by 125.1% in Argentina and by 39.6% in Australia. According to this evolution, the Argentine economy shows a considerable improvement in terms of competitiveness derived from the exchange rate and price behaviour, while the opposite situation is observed in Australia, keeping in mind United States inflation measured by the retail price index and the US dollar depreciation with respect to the main currencies between 2001 and 2005 (Table 6).

5. Social Indices. Investment and Innovation

The position of Australia among the group of the 50 countries ranked by the UNDP as high human development countries has remained among the top ten. The 2006 report published by this organisation belonging to the United Nations, which includes figures for 2004, ranks Australia 3rd, whereas Argentina comes 36th.

According to Maddison's historical indices, in 1974, when the process of convergent evolution which characterised both societies for more than one century came to a halt, these two countries were 7th and 18th regarding human development, whereas at the beginning of the twentieth century they were 4th and 13th (Table 7).

Table 7

High Human Development Index (1)
Position in the ranking of countries

Year	Australia	Argentina
1900	4	13
1930	9	11
1950	4	14
1974	7	18
2004	3	36

(1) It includes the top 50 countries according to life expectancy, literacy, school enrolment, access to health care, GDP and other indicators.

Source: Angus Madison (1900-1974). UNDP Human Development Report 2005.

Income distribution measured by the Gini coefficient, where 0 represents a totally egalitarian situation and 100 a totally concentrated one, is 35.2 in Australia and 49.5 in Argentina. Health care expenditure amounts to 9.5% of GDP in Australia and 8.9% in Argentina; government expenditure in education is 4.9% and 4.0% of GDP, respectively. Innovation investment is 0.4% of GDP in Argentina, whereas it is 1.6% in Australia. As far as gross fixed investment is concerned, this is, plants and equipment for production and service activities, it reached 15.9% and 19.8% of GDP in Australia and Argentina in 2005, respectively (Table 8).

Table 8

Expenditure and Investment
GDP Share. Year 2002

Component	Australia	Argentina
Health Care	9.5	8.9
Education	4.9	4.0
Defence	1.9	1.2
Debt Service	1.5	5.7
Gross Fixed Investment	15.9	19.8
Gini Coefficient	35.2	52.2

Source: Human Development Report 2005, Reserve Bank of Australia and National Institute of Statistics and Censuses of Argentina.

Over the past years, the reduction in the burden of debt on the government budget has given rise to a higher availability of resources for government investment in Argentina, positively contributing to an increase in total investment after a long period of relative decline. The purchase of equipment and building of plants by the private sector, in view of the improvement of companies' debt to equity ratios as from 2002 has contributed in the same sense. Among the modifications to the government budget worth mentioning

is the increase in investment in education and in research and development, intended to reach 6% and over 1% of GDP in 2010. Since 2003, both areas present higher than average increases in expenditures.

The fulfilment of the established goals is linked to the persistence of economic growth and government fiscal revenues rise, targets that, at the same time, depend on the increase in the investment ratio over the current level at 20% of GDP.

b) Integration into the International Community

1. Participation in Multilateral and Regional Forums

Both Australia and Argentina take part in the main international and regional political and economic forums. They agree, as middle-sized states, on the intention to strengthen these institutions so that decision making is carried out on the basis of democratic values and according to the interests of all members of the international community. They take part in peacekeeping forces and different groups for disarmament, preservation of the environment and protection of human rights within the United Nations.

Whereas Argentina has exclusively followed the Security Council resolutions to make decisions regarding the deployment of military forces to conflict areas, Australia has also complied with the security and military alliance obligations (ANZUS) to which it has been bound with the United States since the Second World War. For this reason, since 1950 it has sent combat forces to Korea, Vietnam, Afghanistan, and, recently, Iraq. Its belonging to ANZUS gives continuity to its tradition of being a United Kingdom ally in the different military conflicts since the Boer War in South Africa at the end of the nineteenth century until the Second World War.

In terms of multilateral trade, both countries advocate non-discriminatory treatment and pursue trade liberalisation in resources, particularly agricultural raw materials and processed products. This position stems from the differences between the World Trade Organization (WTO) current disciplines for such trade, and those applicable to industrial goods and services. Australia and Argentina expect access to markets and multilateral disciplines to be equally beneficial for all members and not only for those with high industrial, service and technology development. Argentina, in particular, has insisted that the level of ambition regarding trade liberalisation has to be comparable between industrial and agricultural products. At the same time it promotes developing countries' aspirations to have flexibility margins for the implementation of policies tending to diversify their productive structure and protect themselves from subsidised imports from industrialised countries. Australia and Argentina both participate in the CAIRNS group of agricultural exporters and they maintain constant dialogue on the different issues related to WTO or included on the agenda of the Doha Round of Multilateral Trade Negotiations.

Regionally, Australia participates in the Asia-Pacific Economic Cooperation Forum (APEC). Bilaterally, it has an Agreement on Economic Relations with New Zealand (CER) and it has also signed free trade agreements with the United States, Singapore and Thailand. Furthermore, it is negotiating other agreements with Malaysia and China and maintains regular dialogue on trade-related issues with the European Union. The Free Trade Agreement with the United States, the most important of the treaties, entered into force at the beginning of 2005 and has been a matter of controversy as the fairness of its provisions has been challenged, particularly regarding agriculture.

Argentina is a member of the Southern Common Market (MERCOSUR), which unites it with Brazil, Uruguay, Paraguay and recently Venezuela in a tariff union. It is also member of the Latin American Integration Association, established in 1980, by which MERCOSUR has preferential agreements with all the other members. Together with the rest of the MERCOSUR countries, it carries forward trade negotiations with countries outside the region, South Africa and India among them. It has signed a preferential arrangement with the latter. Additionally, MERCOSUR has initiated negotiations relating the respective free trade agreements with the European Union and the United States. These negotiations are currently at an impasse due to critical differences regarding agricultural issues.

It can be stated that Australia has maintained a strong preference for multilateral negotiations since the creation of the GATT in 1947. During the 90s, it promoted APEC with the aim of encouraging economic cooperation and trade liberalisation in Asia Pacific on a Most Favoured Nation basis. Until the launch of the Doha Round at the end of 2001, it had only subscribed the Closer Economic Relations Trade Agreement with New Zealand (CER), a country with which it is linked by their common origin and strong bonds arising from their historical development. That stance has been gradually changing towards the combination of both multilateral negotiations and bilateral free trade agreements.

Argentina, in contrast to Australia, has not entered bilateral free trade agreements. Argentina develops negotiations of that kind jointly with the rest of the MERCOSUR, mainly with Latin American members of the Latin American Integration Association. At a multilateral level, it also takes part of the Generalised System of Preferences among Developing Countries. This participation, together with MERCOSUR, is based on the WTO Enabling Clause, which allows granting preferences among developing countries without requiring these preferences to be extended to developed countries. Argentina is currently chairing the third round of negotiations of the system launched in the city of Sao Paulo in 2004.

2. Trade

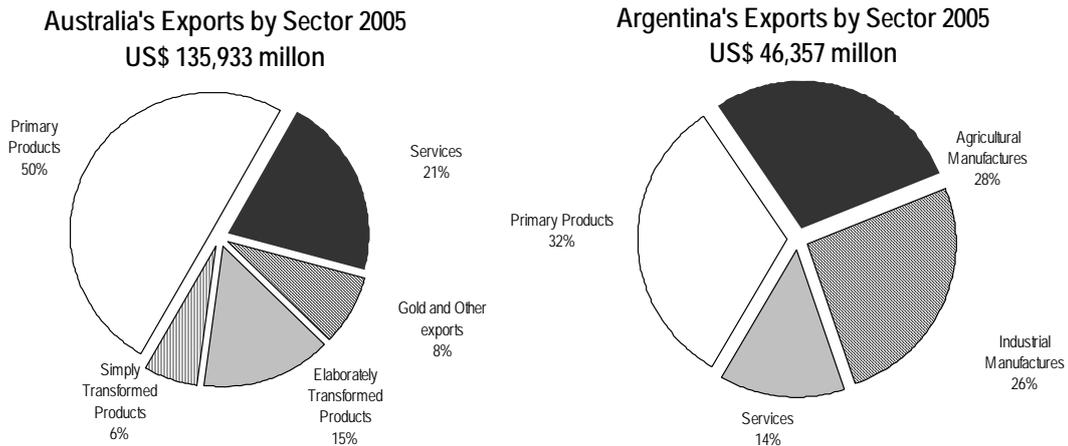
Although Australian exports of goods and services approximately triple those of Argentina, having reached US\$ 135,933 million in 2005 as compared to US\$ 46,357 million for Argentina, both countries have suffered a significant decrease in their share of world exports. Since 1950, when they came to 3.6% and 2.0% of the value of global exports of goods, their corresponding market shares dropped to 1.0% and 0.4% in 2005, respectively. The fact that their exports are not predominantly targeted at the most dynamic sectors of international demand, namely trade in industrial goods, has meant a loss in terms of their relative weight over time. Their lost of share has been gradually taken by European countries, the United States and Japan, and over the last two decades, increasingly by China and the countries of Southeast Asia.

If the structure of the world trade in goods is analysed on the basis of value, it can be found that of the US\$ 10.1 trillion exports in 2005, 76% corresponded to industrial products, 15% to minerals and fuels and 9% to agricultural products. In the case of Australia, mineral, energy and agricultural products make up 73% of the exported value, whereas industrial products explain only 27% of such value. This represents a relation exactly inverse to the structure of world exports. The same happens to Argentina, whose value of exported goods comprises 32% of primary products (agricultural products, minerals and fuels), 28% of processed agricultural products, and 30% of industrial products (Figure 1).

Regarding imports, both countries are focused on industrial products, consumer goods, capital equipment and inputs for productive activities. The respective proportion, which is over two thirds of imports, shows a concurrence between those imports and the pattern of world exports such that, for the rest of the world, Australia and Argentina are complementary markets. This phenomenon is in opposition to that of their export trade, which has been competing in the least dynamic segment of world demand, although this situation may have begun undergoing transformations over the last few years. Trade specialisation can be observed in Figure 2, with net exports of resources for both countries at almost 90% while net imports of industrial products represented over 40% for Argentina and 56% for Australia.

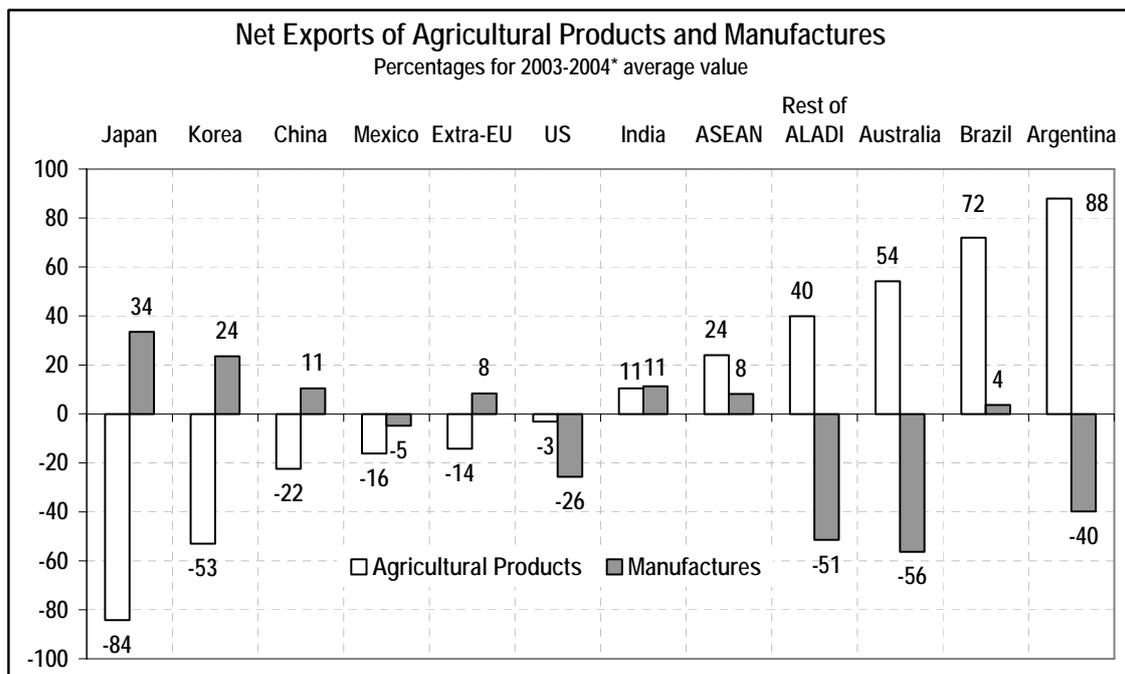
As for services, the value of Australian exports was US\$ 28,545 million in 2005, representing 1.2% of the US\$ 2.4 trillion world exports. Argentina sold US\$ 6,490 million in the same year, falling short of 0.3% of world exports. While the ratio of exports of goods between Australia and Argentina is 2.6, that of services is 4.4. The importance of exports of educational, financial, transport, tourism and computer services explains the larger difference in the latter case.

Figure 1



Source: Australian Department of Foreign Affairs and Trade.

Figure 2



* Net exports are the result of (X-M)/(X+M) for each product.

Source: CEI based on COMTRADE data.

Regarding economic openness measured as a function of exports and imports of goods in relation to GDP, it can be observed that Argentina's ratios in 2005 were 22% and 16%, respectively. In the case of Australia those shares were 15% and 17%. When trade in services is added, the ratios for Argentina reach 25% and 19% of total exports and imports over GDP, whereas in Australia such shares come to 19% and 21%.

The previous situation might lead us to consider that both economies have similar degrees of openness. Argentina is somewhat more open than Australia as far as exports are concerned, and slightly less open if measurement is based on imports.

3. Balance of Payments and Foreign Debt

The results of international trade in goods and services and monetary transfers –current account– together with factor remittances determine external savings over time and, therefore, the level of net foreign claims or liabilities. A positive result will determine an increase in gold and currency holdings and of the national assets abroad, or a decrease in nationals' liabilities to foreigners. On the contrary, a negative result will give rise to an increase in the country's net liabilities or to a decrease in nationals' claims over foreigners. It is worth highlighting that the level of net foreign assets or liabilities also has an impact on factor remittance flows, which, aggregated with the balance of goods and services and transfers, make up the autonomous balance of payments.

A common feature between Argentina and Australia has been the persistence of an autonomous balance of payments deficit between 1980 and 2001. Over that 22-year period, Argentina showed a surplus of 3.2% of GDP only in 1990. The average annual deficit was equivalent to 2.4% of GDP. Australia, which did not show surplus in any of the years of the aforesaid period, presented an average annual deficit of 4.4% of GDP (Table 9).

Table 9

**Autonomous Balance of Payments or Current Account
As a percentage of GDP**

Year	Australia			Argentina		
	Goods and Services Balance	Factor Remittances	Balance	Goods and Services Balance	Factor Remittances	Balance
1980	-0.8	-1.7	-2.8	-1.6	-0.7	-2.3
1985	-2.6	-2.6	-5.3	4.9	-6.0	-1.1
1990	-1.0	4.1	-5.1	6.1	-3.1	3.2
1995	-1.4	-3.8	-5.2	-0.4	-1.8	-2.0
2000	-1.1	-2.8	-3.9	-0.6	-2.7	-3.2
2005	-2.1	-3.8	-6.0	6.2	-3.4	3.0

Source: Reserve Bank of Australia and National Institute of Statistics and Censuses of Argentina.

After the crisis at the end of 2001, there was a reversal of the situation in Argentina. During the 2002-2005 period, the autonomous balance of payments has shown persistent surpluses, coming to an annual average of 4.5% of GDP. It is worth mentioning that the significant trade surplus of over 10% of GDP after the crisis, reaching 6% in 2005, has had an impact on this result. The economic policy change has led to an increase in the internal savings ratio, which has positively influenced the evolution of the foreign sector. At the same time, the restructuring and extension of payback periods mitigated the burden of factor remittances on account of interest payments. At the end of 2005, the public debt stock, which had represented about 130% of GDP after the crisis, was at 62.5%.

In Australia, unlike in Argentina, the autonomous balance of payments deficit has tended to increase with respect to the 1980-2002 average, reaching an annual average of 5.7% of GDP during the last four years. The incidence on the country's net foreign debt position, the private one in this case, since government indebtedness is at a very low level, can be observed both in the debt coefficient and in the net foreign liabilities coefficient. These two coefficients, representing 5.6% and 17.1% of GDP in 1980, have gradually increased reaching 51.0% and 60.4% of GDP in 2005, respectively.

The previous data show a noteworthy parallelism between the two countries regarding the evolution of their net foreign liabilities and debt from 1980 until 2001. They reveal that the generation of domestic savings has not been enough to finance investment demand during that period.

In Argentina, in spite of the trend reversal over the past four years, the investment required by economic growth and that called for in order to overcome the social situation arising from the crisis, require an even higher savings coefficient than the current one, considering the public debt repayment needs, the need for sufficient investment to guarantee continuous growth, and the recovery of the social pattern which characterised the country in the past. In this respect, the fact that the normalisation of foreign borrowing will still take considerable time has to be taken into account, since this implies that investment financing will have to be based mainly on domestic resources and foreign direct investment.

In Australia, indebtedness and foreign liabilities indices are within manageable parameters. However, if the tendency described is to persist, it could compromise economic policy management in the future, requiring important social adjustments in order to restore the balance between domestic investment and savings.

4. The Future

1. A New Trend?

Over the past years, substantial political changes have taken place in Argentina. These changes followed the recession between 1998 and 2001 that ended in a social and economic crisis of almost unprecedented severity. The 2002 provisional government and the 2003 elected administration made a series of decisions with the aim of reversing the cyclical economic behaviour, modifying the regressive income distribution and improving the quality of institutions. The fourth implementation year of the execution plan is currently underway with significant results in the different fields mentioned.

At the institutional level, a far-reaching reform of the judiciary was undertaken, including the appointment of new justices. The goals were to consolidate the independence of powers, to guarantee the transparent operation of the judiciary, and to assure the rule of law for society and economic actors.

Economically, the most significant aspects have been a strong fiscal discipline, a floating exchange rate, implementation of export duties for tax collection and income distribution purposes, a moderately expansive monetary policy and the adoption of active industrial policies and infrastructure investment by the federal and provincial governments. Once the highest peak of the crisis was overcome, new long-term social policies began to be outlined, mainly regarding investment in public health care and education funding. The corresponding bill creates an increase in the budget share of education, from 4.5% to 6% of GDP over the following four years. The goals are the enhancement of teachers' professional wage parity, the coordination of programs at the federal and provincial levels, the eradication of any remaining illiteracy, universal secondary schooling, and the re-launch of technical education. Together with the increase in the budget for science and technology, this represents one of the first hints, after a long time, of the launch of long-and mid-term programmes, agreed upon through negotiations involving all the relevant social sectors.

As for economic policy, the investment component of the federal budget was gradually increased parallel to the implementation of exchange rate floating and strict fiscal discipline. The domestic and foreign government debt was restructured so as to obtain a substantial reduction in capital and the rescheduling of payments on a long-term basis. Relative price changes as a result of devaluation and greater investment in infrastructure favoured domestic production competitiveness, which was seen in the significant expansion of exports, the increase in consumption and investment demands, and in employment.

The early results, considering the indicators between 2002 and 2006, show that a slightly lower discrepancy can be seen in the large production, investment and consumption aggregates between Australia and Argentina. The GDP per capita growth in Argentina from 2001 to 2006 was in the region of 16.0%, including the effect of the crisis; while in Australia it amounted to 8.7%. Consequently, the ratio between both GDP's per capita at purchasing power parity climbed from 37.1% in 2001 to 39.8% at the

end of 2006. For the very first time in the past thirty years, a decrease in the income gap was verified. This situation would persist in 2007 due to the high growth rate the Argentinean economy continues to show. The same lower disparity effect is manifest in other indicators such as exports, which are growing annually at a two digit rate, the country's credit worthiness and the situation regarding welfare reflected in significant job creation, changes, though very gradual, in the regressive trend of income distribution, and the increase in investment in infrastructure, education and health care.

It is clear that four or five-year periods are not enough to reach definitive conclusions. They merely enable us to outline what may be a new scenario subject to the continuity of policies in Argentina and the development of the international economy on sustainable bases. The confirmation will depend on the responses to most of the questions mentioned throughout the previous paragraphs. Namely, the strengthening and quality of institutions, including the role of the State as a promoter of investment in infrastructure and human resources; the orientation of the economic policy to achieve growth in the long run, diversification of the productive structure and international integration into dynamic demand sectors; and, finally, the implementation of social policies for the sake of equity and to improve the people's quality of life.

2. The Role of Institutions

The last 23 years were of uninterrupted democracy in Argentina, marking a turning point with respect to the instability that characterised the constitutional system for more than 50 years, from 1930 until 1983. By ensuring a continuous political debate, the participation of citizens in issues of government administration, the respect for human rights and civil liberties, and more transparency, this exercise of democracy contributes to improving governance. An example of this is represented by the Education Financing Law recently enacted as a long-term programme. This Law is likely to be succeeded by others related to government administration, the role and professionalism of the civil service, the protection of the environment and the quality of social policies.

It is interesting to point out some substantial issues present in the public debate either in Australia, Argentina or in both countries simultaneously and which are relevant for the quality of institutions and territorial balance. These include the following:

- The advantages or disadvantages of a parliamentary system as opposed to a presidential one, an option which has been suggested but has not become the object of thorough analysis in Argentina so far. In Australia, this issue underlies the proposals to transform the monarchy into a republic and it is present in the role a future president would play in such an event; either strong, should he or she be elected by the people in a direct ballot, or more in the role of representation of the State, should the president be appointed by the Prime Minister subject to parliamentary ratification;
- Regionalisation as a means of making the federal system more efficient, reducing the number of states or provinces and promoting dialogue between the central administration and those of states or provinces. It has been argued that the smaller number of states or provinces in Australia, which total eight, simplifies ministerial management and regular coordination between the Prime Minister and state governors in order to make decisions on significant goals, strategies and problems relevant within society (biannual meetings are currently held at that level).
- The location of the national capital far away from the main urban centres, with the aim of buffering their relative weight on investment and territorial planning decisions. These reasons were particularly taken into account when the decision was made in 1911 to relocate the Australian federal government seat in Canberra. They also constituted the grounds for the bill of 1986, never put into force, to move the Argentinean Federal Capital to Viedma.
- The automatic allocation of certain taxes to states or provinces, on the basis of a mechanism which contemplates population criteria, GDP share, a reduction in income disparity, territorial

occupation and decentralisation of economic activity. In Australia, this measure was implemented in July 2000 by means of a tax reform creating the value added tax to be collected by the federal government and allocated to states. In Argentina, the Constitution enacted in 1994 stipulates the adoption of a tax revenue sharing system between the federal administration and the provinces, but said system has not been agreed upon yet; and

- The role of the civil service, arising from a rigorous and unbiased recruiting system, as a stable structure to counsel and manage the operation of the various State departments and institutions. In Australia, positions up to that of Secretary are filled by professional civil servants, while only the Ministers and their cabinets comprise political posts, coordinating management with the permanent administrative structure. In Argentina, a similar system is applied at the Ministry of Foreign Affairs, International Trade and Worship, but this does not extend to the different areas of government. For this purpose, several initiatives to be carried out by the National Institute of Public Administration are still pending.

3. The Macroeconomic Fundamentals

The investment coefficient, this is, investment in relation to GDP, is at 16% in Australia, slightly above the level required for capital replenishment. In Argentina, said coefficient, which had been slightly over 10% during the 2001-2002 crisis, rose to 19.8% in 2005, and has been higher than 20% during 2006. Nevertheless, that level is still not enough to ensure sustained economic growth in the long run, higher than 5%, in order to reverse stagnation, modernise physical infrastructure and solve the social aftermath of a long stagnation period and recurrent crises.

Both in Australia and in Argentina, the behaviour of the autonomous balance of payments is crucial for the generation of savings. In the case of Argentina, the decrease in external funding and the effect of debt repayment, with its negative impact on the capital account of the balance of payments, determine the need for a substantial increase in the domestic savings ratio and foreign direct investment in order to finance the investment rate increase on a sustainable basis. Companies' profitability, government's primary savings, and the behaviour of the financial sector as an intermediary to channel household savings to the production sector appear as necessary prerequisites to pursue this aim.

In view of this, a relevant aspect regarding companies' profitability and the generation of genuine savings to be allocated to investment has to do with relative prices of tradable goods and services and their relation with the domestic currency real exchange rate. In Argentina, since 2002, when the peso was devaluated, there has been a gradual improvement of competitiveness reflected in the increase in exports, particularly of industrial goods. In Australia, the significant expansion of the energy and mineral resource sector and the important capital inflow have given rise to a strong currency appreciation, which affects agricultural and industrial exports and induces a current account deficit of almost 6% of GDP. This evolution is connected with the role the exchange rate and capital flows play in an open economy. While in Argentina the fundamental question lies on the restructuring of debt repayment and services in order to obtain resources for investment in infrastructure and production, in Australia, capital flows and exchange rate fluctuations appear as the major constraints for the achievement of mid-term equilibrium in the current account and for the restoration of the goods and services sector competitiveness.

The above-mentioned exchange rate policies of a practically free floating and freedom of capital flows in Australia and of dirty float with controlled capital movements in Argentina can be observed in a divergent evolution of output and of the balance of payments current account over the past years. If this divergence is to persist, it will have effects on the potential for growth and supply adjustment to the international market and, additionally, on the long and mid-term macroeconomic equilibrium. While in Argentina the maintenance of a depreciated exchange rate represents an objective for the monetary and interest rate policy, in Australia, the target is to keep annual inflation within a 2% to 3% range creating a positive relationship between the interest and exchange rates, the former increasing and the latter appreciating. This promotes portfolio capital inflow, which at the same time contributes to maintain exchange rate appreciation.

Budget surplus has a counter-cyclical effect in the two countries, keeping in mind the growth seen in both economies. In Argentina, it is linked to debt reduction, the increase in the investment capacity of the State, and the need to bolster an interest rate compatible with the growth in economic activity as well as the need to discourage speculative capital flows. In Australia, the budget surplus increase has made it possible to sustain greater infrastructure and social expenditures, since the government debt, unlike the total one, is very low. This behaviour suggests a certain degree of both fiscal convergence and objectives.

4. Society and Human Resources

Health care, the public welfare, employment policies, education, and investment in science and technology are on the agenda of most political parties and coalitions, academic institutions and sectors representative of society in both countries. Ensuring an adequate safety net is a firm objective in Australia, on which there is a general consensus among the political forces and society as a whole. It has also acquired greater importance in Argentina, especially after the 2001-2002 crisis, based on the belief that the implementation of such a net is necessary to achieve equality, open opportunities and enable social mobility of the most deprived sectors.

Access to education from an early age through higher education is not only part of the goal of social protection, but also a major requisite for economic and cultural integration into the world, bearing in mind that education and investment in science and technology are tied to the people's level of education and training, their participation in ever more complex activities, and the generation of programmes to diversify the economic structure.

Although the Argentinean government budgets for education and innovation are substantially lower than those of Australia, the recent increases in these line items with the aim of reaching 6% of GDP in the first case, and 1% of GDP in the second one over the next years are clear signs of a political intention to reverse the trend observed so far. At first sight, these would confirm that there is also a trend towards convergence in this respect.

5. The Bilateral Links

It is not possible to draw conclusions regarding the future without mentioning the evolution and prospects of bilateral bonds between Australia and Argentina. The multiplication of both political and diplomatic contacts and those among different sectors of the two societies reveals a growing reciprocal interest, which contributes to promoting a better mutual knowledge and to taking advantage of the current potential for expansion of reciprocal relations. Such sectors as nuclear and space technology, air traffic control and equipment, biotechnology, nanotechnology, agricultural and livestock breeding technology, protection of the environment, tourism (infrastructure, hotels and related services), and mining prospecting, exploration and exploitation are the sectors which, among others, represent favourable conditions for the diversification of relations consistent with trade, mutual investment and the economic development of both countries.

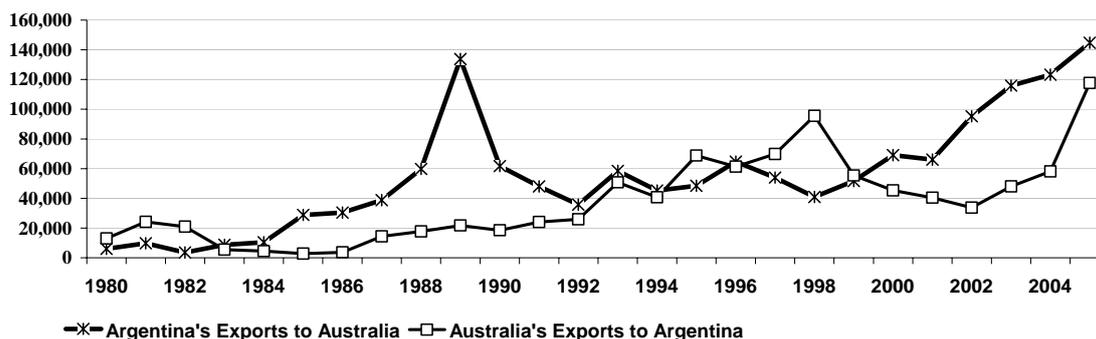
Trade, though still not significant, amounted to US\$ 275.0 million f.o.b. in 2005, according to data from the Australian Bureau of Statistics. Argentina's exports came to US\$157.3 million, made up of 55.0% industrial manufactures (automobiles, equipment for reactors, agricultural machinery, electrical equipment, radioactive materials, steel pipes and tubes, and chemicals). Agricultural manufactured goods, particularly vegetable fats and oils, tanned leather, fruit juice and candy also had a significant share representing 25.0% of the total figure. Primary products, among them fresh and frozen fish, unprocessed tobacco, minerals and vegetable raw materials made up the rest. Australian exports, of the order of US\$ 117.7 million, were made up by 71% of pit coal for the iron and steel industry. Vegetable raw materials and wool represented 7.0% while the remaining 22% corresponded to industrial manufactures, especially aircrafts and spare parts, civil engineering machinery, specialised industrial machinery, chemicals, drugs, transport machinery and equipment, and measuring instruments. Over the past three years, the total exchange has more than doubled. Argentinean exports have shown a 65.6% increase and Australian exports have soared by 239% (Figure 3).

As for transport, there are daily flights connecting Buenos Aires and Sidney, which contribute to the promotion of tourism, business, and educational and cultural exchanges. Likewise, several merchant marine lines connect the American Southern Cone with Australian ports, with transfers in Hong Kong or Singapore. There are initiatives in pursuit of a direct sea connection whose realisation will depend on the intensification of container traffic between South America and Oceania.

At a political level, from 1998 to the present, there has been one presidential visit and various ministerial visits, among them two of the Ministers of Foreign Affairs, International Trade and Worship as well as one visit of Argentinean Congress people to Australia. The Deputy Prime Minister of Australia has been to Argentina twice during this time; and we have also welcomed the Ministers for Foreign Affairs, Industry and Science, Trade, Agriculture, Transport and Communications, Immigration and Multicultural Affairs and several parliamentary delegations, one from the Committee for Foreign Affairs and Defence among them. The political contacts have propelled the signing of agreements on reciprocal protection of investments, another one to avoid double taxation, a cooperation agreement on the peaceful use of nuclear energy, the expansion of the agreement on air transport, and the signing of understandings on cooperation in the industrial, agricultural and educational areas and also on science and technology, and sports.

Figure 3

Bilateral Trade between Australia and Argentina Thousand dollars



Source: Reserve Bank of Australia and National Institute of Statistics and Censuses of Argentina.

In the academic sphere, the Argentinean Ministers of Education and of Foreign Affairs were the keynote speakers at the ceremony launching the Centre for Latin American Studies at the Australian National University. This centre carries out permanent activities through seminars, conferences and academic exchange with Argentine universities. Since this year, it has become part of a Spanish language programme, specialised in literature, arts and business management targeted on Latin America. The dissemination of Argentine music, cinema and theatre, including the attendance to the most important Australian festivals over the past years, and the visits of Australian representatives from the arts to Argentina, are clear proof of increasing cultural contacts at different levels and of their multiplying effect on mutual relations. In August 2005, The Australian National University and the University of Buenos Aires signed a framework agreement on cooperation and approved the first working plan for the 2006-2007 period, which includes the joint participation in undergraduate and graduate activities, the exchange of students and teachers, research in several fields, and cooperation on language teaching.

In the field of economics, there has been a significant leap in investments. Argentina's greatest mining exploitation, namely *Bajo de la Alumbrera*, in the province of Catamarca, has been initiated by the Australian MIM. Additional capital inflows from Australia for production and services include, aside from exploration and prospecting of other mining beds, port container terminals, cotton fields and citrus fruit

plantations, food industries, cold storage plants, exhibition halls for cinematography, insurance companies and air transport businesses.

On Argentina's side, INVAP S.E., one of the leading nuclear and space technology companies, Bunge, one of its largest food companies of worldwide importance, and *Aerolíneas Argentinas*, the flag carrier, have branches in Australia. Since the signing of the supply contract in July 2000, the first of these three companies has been in charge of the construction of a nuclear research reactor at Lucas Heights, in the outskirts of Sidney. This reactor, named OPAL, is the world most modern of its kind and will be inaugurated in the first half of 2007. It is currently in the critical phase, this is, the final test period after fuel loading. It is worth mentioning that the corresponding international tender was won in competition with eight bids from Europe and North America. The project, valued at US\$ 220 million, is the most important in the high technology area undertaken abroad so far by Argentina and entails a qualitative leap in bilateral relations. It is also generating an important flow of goods and services exports, fuels among them, as well as a noteworthy exchange of scientific personnel.

The progress made in mutual relations would not have been possible without the strengthening of democracy in Argentina over the past 23 years, favouring the country's integration into the international community and the coincidences with Australia in terms of principles and values. The trail blazed by authorities, economic agents, representatives of culture and citizens who pursue mutual knowledge has laid the foundations for this relationship, infusing reliability and offering a predictable scenario to guide future efforts. It has also contributed to the design of new forms of cooperation and investment, such as those implemented in relation to the peaceful use of nuclear energy, mining and energy exploration and exploitation, and cooperation in the academic world.

5. Conclusion

The previous chapters endeavoured to give an idea of the richness of features offered by a comparative analysis of Australia and Argentina, in view of the fact that, in the nineteenth century, these countries became part of an international economic model of excess supply of factors of production in the industrial centres, which resulted in a noteworthy development of their respective societies.

The above-mentioned integration to the international economy took place for both countries in absence of reciprocal links, which now appears as a novelty of the past decades. Therefore, it will be wise for further research to include not only an interpretation of the past evolution, but also of the recent one and, particularly, of the connections already referred to, which, as has been seen, entail a significant exchange in terms of trade and investments as well as in the scientific field.

In the light of the events and experiences that followed the works of John Fogarty and Tim Duncan and those of their Argentinean colleagues towards the end of the 1970s, new political, economic and social realities and questions have arisen. This situation has inspired the previous pages and it will definitely justify new academic exchanges aimed at finding new responses regarding the convergence or divergence between Argentine and Australian evolution.

Bibliography

Australian Bureau of Statistics. *Australia Economic Indicators*.

Clarke, Manning (1962-87). *A History of Australia*. Penguin Aus.

Duncan, Tim and Fogarty, John (1985). *Australia and Argentina: On Parallel Paths*. Melbourne University Press.

Gerchunoff, Pablo y Fajgelbaum, Pablo (2002). *¿Por qué la Argentina no es Australia?*. Editorial Siglo XXI.

Groningen Growth and Development Centre. *Total Economy Database*. University of Groningen.

Hughes, Robert (1987). *The Fatal Shore: The epic of Australia's founding*. New York. Knopf.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. *Anuario Estadístico de la República Argentina*.

Maddison, Angus (2001). *The World Economy: A Millennial Perspective*. OECD Development Centre.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). *Informe de Desarrollo Humano 2005*.

Reserve Bank of Australia. *Reserve Bank Bulletin*.

The One Thousand Faces of Agricultural Subsidies: The “Technical” Option that Never Saw the Light of Day in ALCA

Jorge B. Riaboi*

Abstract

As was to be expected, the antagonism aroused by the controversy over agricultural subsidies was one of the main reasons that forced the interruption, freeze or delay in the multilateral negotiations known as the WTO Doha Round, the Free Trade Agreement of the Americas (FTAA) and the bilateral negotiations between the MERCOSUR and the European Union. The struggle between those who want maintenance and those who advocate the elimination of all forms of agricultural protectionism has also been taken, with the logistical objective of creating overlapping rights and judicial precedents, to such forums as the United Nations, the FAO and the Convention on Biological Diversity (CBD), which lack the means to fully understand the consequences of said policies (in all fairness, certain specific incentives are regarded as perverse within the framework of the CBD).

In the case of the FTAA, the American and Canadian governments have ignored previous commitments and opted to seek and obtain consensus so as to elude regional negotiations on subsidy elimination and divert them to Geneva. Their representatives stated that it was impossible for them to eliminate incentives distorting trade and agricultural production following a regional criterion.

Bearing in mind that subsidies constitute one of the asymmetries that frequently underlie conflicts affecting not only integration processes, but also existing integration agreements, some already known tools to determine whether it is possible to find new responses to this problem were evaluated, considering those already approved and currently used within the WTO framework. The conclusion thus reached was that, based on approaches and agreements successfully employed by the United States, the EU, and other countries such as Argentina on at least three consecutive occasions, it is possible to explore a “technical” option, or some variant of this, in order to eliminate all subsidies which either directly or indirectly have the economic impact of an export subsidy in the region.

* The author is a Member of the National Foreign Service. Although his opinions have been expressed from a personal point of view, he feels much obliged to Ambassador Néstor Stancanelli for his patience and insightful comments, as well as to members of the CEI who have carefully read preliminary versions of this paper.

Las mil caras de los subsidios agrícolas:

la opción "técnica" que no vió la luz en el ALCA

Jorge B. Riaboi*

Resumen

Como era previsible, el antagonismo que produjo el debate sobre los subsidios a la agricultura fue uno de los motivos fundamentales que obligaron a interrumpir, congelar o retardar las negociaciones multilaterales conocidas como la Ronda Doha de la OMC, las del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y las bilaterales que se llevan a cabo entre el MERCOSUR y la Unión Europea. La batalla entre los que quieren mantener y acabar con todas las formas de proteccionismo en la agricultura, también fue llevada, con el fin logístico de crear derechos y precedentes legales cruzados, a foros como las Naciones Unidas, la FAO y la Convención sobre Diversidad Biológica (CBD) muy mal equipados para entender las consecuencias de esas políticas (con toda justicia, ciertos incentivos específicos están definidos como perversos en el marco de la CBD).

En el caso del ALCA, los gobiernos de los Estados Unidos y Canadá ignoraron compromisos previos y eligieron el camino de solicitar y obtener consenso para eludir las negociaciones regionales sobre eliminación de subsidios y transferirlas a Ginebra. Sus representantes dijeron que resultaba impracticable eliminar con criterio regional los incentivos que distorsionan el comercio y la producción agrícola.

Teniendo en cuenta que los subsidios constituyen una de las asimetrías que con frecuencia están detrás de los conflictos que se registran no sólo en los proyectos de integración, sino también en acuerdos de integración existentes, se evaluaron algunas herramientas ya conocidas para determinar si era posible crear nuevas respuestas para hacer frente a este problema, considerándose las aprobadas y en uso en el marco de la OMC. Así se obtuvo la conclusión de que podría explorarse la posibilidad de emplear una opción "técnica", o alguna variante de la misma, para acabar en el marco regional con todos los subsidios que directa o indirectamente tienen el efecto económico de un subsidio a la exportación, a partir de enfoques y acuerdos que ya usaron con éxito Estados Unidos, la UE y otros países como la Argentina, en al menos tres oportunidades consecutivas.

1. Introducción

Aunque la política de comercio internacional puede ser el motor o el freno del crecimiento económico, las iniciativas que se conciben para instalar en la sociedad un profundo y sistemático conocimiento de todos sus componentes externos, en especial las negociaciones y las disciplinas de comercio exterior, suelen tropezar con algunas restricciones culturales. La dificultad que tienen el nuestro y decenas de países, radica en cómo integrar y combinar la formación académica, la experiencia de campo y la memoria histórica, a fin de crear buenos reflejos en la captación del conocimiento.

*El autor es Miembro del Servicio Exterior de la Nación. Aunque sus opiniones fueron consignadas a título personal, no puede menos que agradecer la paciencia y las reflexiones aportadas por el Embajador Néstor Stancanelli, así como otros miembros del CEI que leyeron con atención las versiones previas de este trabajo.

A fines de la década de los 50, cuando en la Argentina se empezaba a estudiar la economía con cierto método y especialización, algunos pioneros de la docencia optaron por encabezar un gran esfuerzo para que las universidades enseñaran a pensar con rigor científico. Eran conscientes de que sería difícil permear nuevas técnicas e ideas sin cambiar, al mismo tiempo, la estructura y los enfoques que prevalecían entonces en la formación profesional.

También advirtieron que soplaban otros vientos y exigencias en el campo de inserción laboral de los futuros graduados, como la creciente vinculación entre la economía nacional e internacional, el debate sobre el desarrollo, los proyectos embrionarios de integración comercial y los primeros indicios fuertes del que hoy se conoce como mundo globalizado. Nacían entonces, con pocos meses de diferencia, el Tratado de Roma y la ALALC, antecesores de la Unión Europea y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), respectivamente.

Esos docentes tuvieron la virtud de anticipar que los programas requerían una clara jerarquización y modernización de la teoría, la lógica formal, los modelos matemáticos y una explicación seria del pensamiento y la historia del desarrollo económico. Quizás sólo les faltó percibir la importancia del derecho contractual en las negociaciones internacionales, pero esa necesidad recién apareció con más fuerza un cuarto de siglo después.

En esencia apuntaban a crear un ámbito de educación en el que se supieran aprovechar los libros, los profesores y las discusiones que comenzaban a ser habituales entre quienes ya habían comenzado a observar los hechos y las decisiones económicas con ojo más analítico. Ellos tenían pruebas de las ventajas de cotejar con inteligencia las muchas lecturas posibles de una misma realidad. A todos les constaba que tal cosa era ajena al mundo académico tradicional, que hasta ese momento se mantenía generalmente desvinculado de las necesidades profesionales de las políticas de Estado, de los primeros ensayos de integración regional y de las nuevas técnicas de organización empresarial que avanzaban en las prácticas habituales de las naciones desarrolladas. Una parte significativa de los actores era poco propensa a volver a la escuela para reducir su déficit de educación teórica.

Por desgracia el tiempo pasó y esas inquietudes de renovación en la docencia económica nunca terminaron de germinar, con la profundidad necesaria, en otras disciplinas que hoy son corrientes en el mundo de la producción, el comercio exterior, las políticas ambientales, la temática sanitaria y los derechos comerciales de propiedad intelectual.

La Argentina, al igual que la mayor parte de las naciones que adherían a los instrumentos o proyectos multilaterales de la época, no había encontrado la manera de definir con precisión el espacio que quería y le convenía ocupar; influía mucho el talento y la percepción de los participantes, pero la dirigencia del país no veía la necesidad de contar con una política de Estado. Era una etapa en que las negociaciones del GATT se definían en diálogos informales que protagonizaban Estados Unidos y la CEE, los que se reflejaban en “borradores de proyectos” que, con poca o intensa lucha, el resto de las Partes Contratantes terminaban por aceptar.

En ese momento pocos comprendían el significado de tomar la iniciativa y de las grandes omisiones, como carecer de reglas para defenderse de los primeros golpes de unilateralismo comercial, o los motivos que había para propiciar una ley internacional pareja, transparente y eficaz a fin de resolver los problemas de la competencia ante casos de dumping o subsidio, que ya afectaban al comercio del nuestro y otros países en desarrollo o mediano desarrollo. Nadie imaginaba la posibilidad de reivindicar un trato igualitario para las reglas del comercio mundial de productos agrícolas, un objetivo que marcó el lanzamiento, desarrollo y conclusión del Ronda Uruguay del GATT y que en julio de 2006 parecía generar el colapso, esperemos que transitorio, aunque hay razones para suponer lo contrario, de la Ronda Doha de negociaciones lanzada en el contexto de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Al ingresar en el mundo de las negociaciones internacionales o regionales se sabe que las vinculadas con la política comercial se van a caracterizar por la habitualidad con que ocurren largos y complejos procesos, que habrá que asistir a debates que requieren muchísima paciencia y en los que existe escasa contemplación hacia las propuestas con débil fundamento o escaso realismo. Se trata de un terreno que obliga a convivir de inmediato con la noción de masa crítica de las decisiones y en el que es prudente dejar de lado cualquier atisbo de improvisación.

Uno de los casos que mejor ilustran el alto grado de preparación que exigen las negociaciones comerciales, es el debate horizontal sobre subsidios a la agricultura y otros “incentivos oficiales” que se emplean con la finalidad de proteger artificialmente a los productores y exportadores de un país, o de una región, de las condiciones que imperan en el mercado internacional. Es un proceso que se discute simultáneamente en muchos foros no siempre interconectados o bien coordinados entre sí y, lo que es peor, no siempre bien coordinados internamente por los gobiernos que son parte de tales foros. Esa confusión hace difícil valorar algunos mensajes, ya que con cierta frecuencia la sola impericia de un representante puede originar una distracción o un conflicto totalmente gratuito.

La intención de este trabajo es tomar como referencia los antecedentes y opciones que se presentaron en un debate registrado en el marco del ALCA, sin olvidar que el enfrentamiento que se registra en la comunidad internacional respecto de la eliminación de subsidios se convirtió en uno de los principales motivos que obligaron a interrumpir las negociaciones comerciales de la Ronda Doha de la OMC, a congelar el mencionado proyecto ALCA y a demorar el paso en las negociaciones del proyecto de Acuerdo UE-MERCOSUR. Precisamente, el contenido de esta nota se origina en una investigación realizada para examinar las opciones prácticas que podrían haberse usado para encarrilar el debate sobre subsidios en el ALCA, lo que sirvió para reflexionar acerca de la aplicabilidad de estas mismas ideas, o variantes de ellas, a las diversas situaciones de asimetría que se encuentran sin resolver en muchos acuerdos de integración ya existentes.

Cabe enfatizar que la fórmula exploratoria que se incluye en la parte final de este artículo no se concibió con la ilusión de que era posible hallar una solución mágica o exenta de dificultades. Estas ideas se basan en los antecedentes que inspiraron el Artículo 9:3 del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, cuyas disposiciones permitieron dar respuesta consecutiva desde 1995 a la fecha a, por lo menos, tres casos de eliminación parcial o temporal de subsidios, y en los antecedentes que se registraron con el uso del mecanismo de tarificación comprensiva que se aplicó en la Ronda Uruguay para convertir en equivalentes arancelarios, o sea en números, las restricciones no arancelarias a la importación que existían con anterioridad a esa Ronda.

Si bien al tener en cuenta la gravedad de los problemas estructurales que afectan a la agricultura, nunca debió llamar la atención la renuencia que mostraron los principales actores y beneficiarios de esas pasadas soluciones multilaterales al considerar su aplicabilidad en el caso del ALCA, entre ellos los Estados Unidos y Canadá, lo que en sí mismo es un hecho político y anecdótico, con el ejercicio que se propone en este trabajo seguramente quedará en claro que la responsabilidad por los incumplimientos que frenaron el proyecto de acuerdo regional de comercio, debe ser generosamente compartida.

Hay aspectos de este análisis en los que no se considera útil invertir tiempo o espacio de revista. Por ejemplo, no está en discusión que siempre es “preferible” acordar y registrar en la OMC las soluciones que se logren para un conflicto de esta envergadura, ya que esas obligaciones multilaterales tienen la ventaja de ser vinculantes y de aplicación universal en un ámbito que tiene capacidad de garantizar su aplicación (“enforcement”). Lo que nunca pareció serio en las posiciones de los grandes socios del ALCA, es afirmar que esa era la única solución posible y realista, porque lo que antes era un pronóstico educado hoy ya es indiscutible: la OMC no parece mejor dotada para cubrir los vacíos que dejó el ALCA. Además, y este segundo punto no es marginal, las propuestas registradas en la OMC están muy lejos de ser compatibles con el grado de cobertura y ambición que reflejan los términos de referencia aprobados en Buenos Aires para negociar ese acuerdo regional.

Paralelamente, no es lógico creer que el enfoque deba agotarse en encontrar una solución constructiva para los debates que se registran en foros como los mencionados. Si sirve, esta opción podría adaptarse para contribuir a la eliminación de las asimetrías que persisten en los acuerdos de integración ya existentes. Que todo ello suceda no depende sólo de las bondades del remedio, sino también de la auténtica voluntad que demuestren los pacientes en reconocer y curar su enfermedad.

2. Las consecuencias directas del proteccionismo agrícola

La Organización Económica de Cooperación y Desarrollo (OECD), que es una de las fuentes obligadas de referencia para conocer la doctrina y los análisis que presiden, y muchas veces preceden, los movimientos

estratégicos que efectúan los países altamente desarrollados, suele reiterar que los subsidios benefician principalmente al 25 por ciento de las explotaciones ricas que existen en un puñado de sus Miembros. Se trata de un grupo que abarca esencialmente a la Unión Europea, Japón, los Estados Unidos y en algunos casos a Canadá, que controla por sí mismo entre el 87% y el 92% de los subsidios legales, o de legalidad en disputa, que se otorgan en el mundo. Aunque esa cifra debería actualizarse por la incidencia de nuevos actores como China, Taiwan y otros Miembros que accedieron a la OMC en los últimos años, ello no tiene por qué modificar la sustancia de los argumentos que se desarrollan a continuación.

El doctor Enrique Iglesias, ex presidente del BID, acaba de recordar una estimación que indica que los países en desarrollo de América podrían mejorar sus exportaciones en alrededor del 14 por ciento, con países que podrían dar saltos de hasta el 27 por ciento, si finalmente el mundo opta por facilitar el acceso a los mercados y acaba con esta clase de incentivos que son una de las mayores perversiones de la política comercial.

No hace falta ser un analista experimentado para comprender que los mayores usuarios del modelo proteccionista que hoy afecta severamente al desarrollo de la agricultura, no se hubiesen comprado treinta años de conflictos internacionales si sólo estuvieran tratando de mantener una actividad que en conjunto significa algo menos del 9 por ciento del comercio mundial. A esos gobiernos les preocupa mucho más enojar a sus agricultores, que perder una parte sus exportaciones o agredir al medio ambiente. Juegan a la política de no perder votos. Una política cuyo futuro ya terminó, pero a la que muchos dirigentes de esas naciones no desean enterrar por similares razones a las que tienen algunos médicos para recetar antibióticos inservibles. Ninguno quiere asumir el costo de decirle a un paciente mitómano que el salir con o sin remedios inútiles de su consultorio no habrá de cambiar la historia de su enfermedad.

En términos de *real-politik*, una de las pocas “funciones sociales” internas que todavía siguen cumpliendo esos perversos incentivos del Estado, es permitir una holgada subsistencia artificial de los productores rurales *part-time* de los países de alto desarrollo, en donde la agricultura brinda ocupación a menos del 4 por ciento de la población económicamente activa. A los dirigentes de esas sociedades les resulta indiferente que no sea muy elevado el número de familias que se dedican a trabajar exclusivamente la tierra, ya que en general los ingresos de los productores rurales de las naciones ricas suelen combinar la explotación agrícola con empleos o profesiones urbanas. Todos se acostumbraron a tener una firme adicción a este formidable “seguro de bienestar” que suele alcanzar a unos 250.000 millones de dólares anuales en las naciones de la OECD, un nivel de recursos que equivale al 125% por ciento del PIB de la Argentina.

Con todo, es preciso aclarar que las cifras actuales referidas al nivel de subsidios son menos creíbles que en el pasado. Desde 2001 los Miembros de la OMC no cumplen con la obligación contractual de notificar sus asignaciones presupuestarias reales, y es difícil saber si en los cálculos mencionados incorporaron los datos de los fraudes, la violación persistente de compromisos sobre Ayuda Interna (Estados Unidos, por ejemplo) y conceptos no institucionalizados (panel de Brasil y otros países sobre subsidios al algodón). Tampoco se sabe a ciencia cierta dónde caen los recursos que fueron a los enormes créditos impagos que dieron apoyo a las exportaciones agrícolas que acumula la Commodity Credit Corp. de los Estados Unidos.

Tales subsidios no son hechos episódicos ni indiferentes a nuestro interés. El gigantesco despilfarro de fondos públicos que hacen esas naciones es el mecanismo que más influye sobre las reglas de juego de la producción y el comercio internacional de productos agrícolas, con el agregado de que una proporción de esos recursos sirve para financiar el deterioro ambiental de los países usuarios e, indirectamente, a quebrar los incentivos, condiciones de vida y ambientales de otras regiones del mundo.

Varias décadas antes de que se incorporara a nuestro lenguaje corriente la palabra globalización, ya había plena conciencia de que esa solución “social” interna basada en las políticas de subsidio podía generar injustos efectos sobre el comercio exterior. Los artículos VI y XVI del GATT, aprobados en 1947, se refieren al tema. La segunda de esas disposiciones constituye un intento primario de crear disciplinas destinadas a impedir el “desplazamiento de exportaciones” de terceros países, con la noción de que debía neutralizarse la posibilidad de exportar la crisis del productor incompetente a la economía de terceras naciones.

Hace unos tres lustros también empezaron a acumularse pruebas contundentes de que las explotaciones

de agricultura intensiva que se financian con subsidios, no sólo bajan el nivel de vida y aumentan la desocupación en los terceros países que no subsidian, sino que tienen el efecto de degradar el medio ambiente, destruir la biodiversidad y perturbar el clima de la tierra.¹

La organización no gubernamental londinense OXFAM es una de las que contribuye con frecuencia a expresar una visión razonable y poco tecnocrática de los alcances de este debate. Con cierta impericia técnica en materia de definiciones de política comercial, pero con indudable puntería clínica para describir sus efectos económicos, sus especialistas llaman a estas políticas el “dumping agrícola”, que es la manera más simple de explicar que son una mera herramienta para bajar artificialmente los precios de exportación (en lenguaje técnico, mientras el subsidio se origina en una política o recursos provistos, directa o indirectamente, por el Estado, el dumping surge de prácticas desleales o predatorias de precio que definen las propias empresas). OXFAM entendió, al igual que lo hizo la OECD, que los subsidios de Caja Azul² son distorsivos para la agricultura y veneno para el medio ambiente, porque facilitan y promueven las explotaciones intensivas, en las que se hace abuso de fertilizantes y plaguicidas con el empleo de los dineros del Estado. Como si esos atributos fueran poco, uno de esos elementos, el bromuro de metilo, muy popular en la agricultura de la UE, fue identificado como un gran depredador de la Capa de Ozono por los miembros del Protocolo de Montreal sobre Sustancias Peligrosas, del que ese Acuerdo Regional es miembro activo.

3. Los notables fundamentos del modelo de subsidios

Tampoco deja de ser curioso que, mientras casi todos los gobiernos que aplican y defienden esas políticas con el argumento de que sirven para neutralizar supuestas “fallas de mercado”, ya no se empeñan en negar que los subsidios a la producción y a la exportación y el crédito de exportación tienen efectos perversos, aparecen ahora otros actores que comienzan a encontrar virtudes similares a las que antes solían identificarse en Bruselas (ver OMC, 2006). Súbitamente, la tecnocracia del Sistema Multilateral de Comercio encuentra que no es malo usar incentivos para garantizar la seguridad alimentaria, cuidar el paisaje rural, lograr un desarrollo social equilibrado y preservar el medio ambiente. Es un apoyo algo inesperado a los párrafos introducidos por la UE y sus aliados en la Declaración Ministerial de Doha.

Lo hacen omitiendo dos realidades. La primera, que el volumen de documentación pública y privada que se origina en las instituciones que los principales Miembros de la OECD controlan a voluntad, dejan bien a la vista la falacia y debilidad de todos sus argumentos³. La segunda, que los dirigentes lúcidos de esas sociedades no ocultan que los subsidios están mucho menos dirigidos a corregir misteriosas fallas de mercado o a preservar el paisaje rural, que a pagar la buena voluntad de los lobbistas que controlan las minorías del paisaje electoral.

Entre fines de agosto y la primer quincena de setiembre de 2005, muchos de los principales diarios, revistas y agencias de noticias de Europa y Estados Unidos (como el Financial Times, el Wall Street Journal, Le Monde, AGEFI, La Tribune, el International Herald Tribune, Reuters, etc), conmovieron el ambiente político y social del Viejo Continente al reproducir, por primera vez, una lista ilustrativa de los beneficiarios europeos de las “políticas sociales” instrumentadas mediante subsidios agrícolas, un dato que ciertos gobiernos, como el de Francia, mantenían bajo cuatro llaves. La nómina incluía figuras como la Reina Isabel de Inglaterra, el Príncipe Alberto de Mónaco, el Ministro de Agricultura de Holanda y empresas multinacionales como Nestlé o Tate.

Algo similar ocurre en los Estados Unidos. Varios hechos notables se mencionan en Griswold, Silvinski y Preble (2006). En los párrafos relevantes, el texto empieza por destacar que con los subsidios invertidos por el gobierno de los Estados Unidos entre 1995 y 2003 se hubiera podido comprar, al contado, el 25 por ciento de las explotaciones agropecuarias de ese país.

Pero entre los puntos fuertes del documento se pone de relieve que, al igual que en Europa, ese país tiene una forma muy peculiar de entender la “política social” que beneficia a ese sector económico: a) dos tercios de los agricultores no reciben subsidios, de modo que los beneficios no llegan a la masa de productores de ingresos bajos o medios; b) el 10 por ciento de los beneficiarios “sociales” recibe el 68 por ciento de los

¹ Ver CDB (2005).

² Se trata fundamentalmente de pagos gubernamentales “en deficiencia” que permiten equilibrar los altos costos en los países de la OECD con los precios de mercado. Últimamente, los Estados Unidos insisten en incorporar también los pagos contra-cíclicos en esta caja. Los principales usuarios de estos pagos son los países de la UE, Noruega y los Estados Unidos.

³ Por ejemplo en OCDE (2002).

subsidios (es más, sólo el 5 por ciento embolsa el 55 por ciento); y c) el destino final de los recursos extraídos del contribuyente suelen derivar en firmas como Riceland Foods de Stuttgart, Arkansas, que es la mayor beneficiaria de estas políticas (en el 2003, recibió cheques por 68,9 millones de dólares), o Producers Rice Mill, de la misma ciudad (51,4 millones) y otras firmas que la Revista Fortune destaca entre las 500 principales empresas del país como Archer Daniels Midland e International Paper, e inclusive corporaciones que siquiera son productoras agrícolas, como Chevron, Caterpillar y Electronic Data Systems. Otros subsidios fueron a parar a desarrollos residenciales que se hicieron en terrenos que algunos vez figuraron en los catastros como dedicados a la producción agrícola.⁴

Para los expertos en política comercial estos datos son la mera confirmación de percepciones e informes estadísticos que figuran en numerosos trabajos diseminados a lo largo de los últimos cuatro lustros. Hace tiempo que la OECD, la propia Fundación Cato u organismos gubernamentales como la General Accountability Office de los Estados Unidos, vienen reiterando que el grueso de los subsidios no va a las cuentas de los pequeños agricultores con pocos recursos o indefensos, sino al grupo más influyente de grandes empresas agrícolas e industrias de transformación agropecuaria del mundo desarrollado. No hay tal programa de equilibrio social, sólo existe apoyo económico para el mismo infundado prejuicio de la política.

Otro ángulo de la cuestión permite advertir que, salvo en períodos de sequía o en los que prevalecen otras causas naturales de desabastecimiento internacional de materias primas y alimentos terminados, el efecto que originan los subsidios es, como se expresó en párrafos anteriores, forzar hacia la baja el nivel internacional de precios de los productos agrícolas, sin alterar los elevados precios que pagan los consumidores en el mercado interno.

En algunos países adeptos al proteccionismo, los alimentos básicos llegan al consumidor a precios que exceden de dos a ocho veces los que se pagarían por los productos importados, como sucede con el arroz en Japón y Corea, o la carne en la Unión Europea. Al observar la contundencia de esos casos, es difícil entender los argumentos de los gobiernos o de organizaciones no gubernamentales de naciones que importan sin contratiempos desde hace varias décadas entre el 55% y el 60% de lo que consumen, como sucede claramente con Japón. La constatación de ese hecho no les impide alegar que abastecerse en el exterior pone en riesgo su "seguridad alimentaria". Es la tesis de quienes sostienen, como suelen hacerlo ciertos lobbistas de la agricultura francesa, que seguridad alimentaria equivale a autosuficiencia alimentaria, un concepto que carece sentido económico y, para los que saben historia, carece de sentido político.

Una cara bastante olvidada de los subsidios es la motorización de los temidos ciclos de desabastecimiento alimentario internacional, un fenómeno que cuando no está sustentado en causas naturales, como los avatares del clima y otras reacciones de la naturaleza (sequías, inundaciones, plagas, etc.), surge de castigar de tal manera a quienes producen, que éstos finalmente dejan de hacerlo por el simple motivo de que cuánto más trabajan, más pierden. Así empieza a reducirse en forma sustancial la producción, gana presencia la escasez y aumentan los precios.

Quienes aplican las políticas que cíclicamente deprimen los precios que disparan la situación de desabastecimiento internacional de materias primas agrícolas y alimentos, son los mismos que después sostienen que esos incentivos están sólo destinados a garantizar su seguridad alimentaria. Ante ello, no deja de ser extraño que foros nacidos con el claro objetivo de brindar apoyo técnico a las políticas de seguridad alimentaria y a los países en desarrollo, como la UNCTAD o la FAO, mediante la promoción de medidas que contribuyan a asegurar precios remunerativos para las materias primas, sean cada día menos tenaces cuando se trata de reivindicar adecuadas compensaciones para las materias primas agrícolas y alimentos de zona templada.

Los incentivos oficiales también sirven para crear y perpetuar diversas prácticas intensivas de explotación de recursos naturales que agotan los recursos de la agricultura, la pesca⁵, los minerales, la creación y generación de energía, etc.

No es accidental que 43 de los 48 ríos troncales de Europa se encuentren contaminados y que el tránsito por ciertas regiones de ese continente obligue a alternar paisajes maravillosos con un permanente desafío al sentido del olfato. Tampoco es alentadora la experiencia de los Estados Unidos, ya que la dilapidación

⁴ Farm Program Pays 1,3 billion to People Who Don't Farm. *Washington Post*, 2-7-2006.

⁵ Ver Porter, Gareth (1998).

de fertilizantes en la agricultura condujo a que el 72 por ciento de los ríos y el 56 por ciento de los lagos se encuentren afectados por altísimos niveles de contaminación.⁶

Sería ingenuo pensar que los gobiernos promotores de esas políticas sienten algún pudor en autoproclamarse ambientalistas en los foros mundiales. Sus posiciones se orientan a distribuir con bastante desparpajo las culpas propias con el resto de la humanidad y a buscar socios para reconstruir lo que queda del medio ambiente y del maltrecho patrimonio de diversidad biológica, en un contexto donde no son vistos con simpatía quienes plantean que, en vez de neutralizar con parches inútiles las consecuencias de ese deterioro, la prioridad debería ser la erradicación de las causas que lo provocan.

Una faceta no menos notable de los gobiernos de los principales países de la OECD, es su vocación por insertar el debate comercial en toda clase de foros internacionales o regionales. Con una burocracia sostenida con recursos humanos de alta calidad y muchos fondos, como los que habitualmente recibe la Comisión de la UE, se empeñan en demostrar que estos nuevos instrumentos se orientan a fines nobles y los plantan en ámbitos como la Convención sobre Diversidad Biológica (donde los subsidios se llaman “incentivos positivos”, por oposición a los “perversos” que sólo deben “retenerse cuando el costo de desmantelarlos resulte ser socialmente muy caro”), con la ayuda pasiva del contexto.

Las delegaciones que participan en los foros no comerciales, no saben ni les importa descubrir que los incentivos que se proponen en ese organismo en particular, tienen una sugestiva y perfecta equivalencia con las categorías que se aplican en la OMC (las denominadas Cajas Ámbar, Azul y Verde que surgen de las disposiciones sobre Ayuda Interna a la producción que contempla el Acuerdo sobre la Agricultura⁷). Son organizaciones en las que esas propuestas son vistas, por la malevolencia de los que proponen, y la poca información de los que aceptan, como un acontecimiento positivo.

La estrategia bien centralizada y coherente de la UE apunta a no perder el derecho a usar los subsidios que son objeto de un severo y permanente cuestionamiento de la OMC, mediante la creación de medidas potencialmente sustitutivas y la apoyatura legal que surge de otros instrumentos internacionales, a la espera de aprovechar lo que se conoce como los precedentes o *Customary International Law* en el marco de la Convención de Viena sobre interpretación de tratados. Su esperanza es, opcionalmente, que la OMC acepte las nuevas versiones de incentivo que puedan ampararse en el concepto de “obligaciones comerciales emergentes de Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente”.⁸

En adición a ello, los conflictos originados en la existencia y uso de subsidios aparecen cotidianamente en acuerdos regionales de integración como el MERCOSUR, y son un punto de alta controversia en las negociaciones que realiza el MERCOSUR con otras regiones y subregiones del mundo. ¿Es que hay un vacío jurídico en esos acuerdos?. No lo parece. Existen datos suficientes para afirmar que buena parte de los centenares de acuerdos de integración suscritos en América y en el resto del mundo, prevén taxativamente la eliminación simultánea y progresiva de los subsidios y los aranceles de importación. En las negociaciones vinculadas con el proyecto de ALCA se hizo un relevamiento que demostró con claridad que en los acuerdos aprobados en el continente americano había brechas de implementación, no de legislación.

El meollo del problema es que las reglas de eliminación de subsidios suelen ser más fáciles de aprobar que de llevar a la práctica. Es obvio que los países que siguen preservando sus subsidios ante socios que no los contemplan o aplican, conservan ventajas ilegales que amenazan la existencia de firmas o sectores que deben competir en base al esfuerzo propio. Todos sabemos que las controversias sobre asimetrías y las tensiones societarias que generan estos hechos, suelen hacer mucho daño a toda clase de acuerdos regionales, incluyendo los pluri-regionales.

Estamos, en consecuencia, ante una plaga de alcance horizontal. Los subsidios recorren indistintamente las agendas de la OMC, la Convención sobre Diversidad Biológica, la FAO o negociaciones regionales como el ALCA, el MERCOSUR-UE y otras de similar envergadura. Pero es menos sabido que también tienen presencia en ciertos debates sobre la industria aeronáutica en la OACI, en los que subyace el interés

⁶ Dato citado por Griswold, Slivinski y Preble (2006).

⁷ Ver CDB (2005).

⁸ Se sugiere ver la Declaración Ministerial de Doha aprobada en la OMC en noviembre de 2001 y las distintas Decisiones mellizas de la Convención sobre Diversidad Biológica en materia de Agricultura e Incentivos, respectivamente.

de exportar aeronaves y de no afrontar los cargos por emisiones de gas de efecto invernadero, o en las controversias nacionales sobre las disciplinas económicas y ambientales que deben aplicarse para revertir el escenario de cambio climático, ante las gigantescas inversiones requeridas para cambiar por entero la tecnología que se aplica en ciertas industrias y servicios. No cabe duda que en todas esas discusiones se ocultan intereses distintos a los que se alega defender bajo el manto de argumentaciones medioambientales o de preservación del patrimonio de biodiversidad.

Por si fuera poco, el debate sobre subsidios suele ingresar en las agendas o declaraciones que hacen las dirigencias del Fondo Monetario, el Banco Mundial, el BID o los órganos de Naciones Unidas, con documentos y declaraciones que pocas veces mejoran nuestra sabiduría. Algunas son declaraciones públicas o intervenciones espontáneas de todos los escalones de sus burocracias, que tienen el vicio de interferir, sin mandato específico ni sólido fundamento, en negociaciones de alta sensibilidad como la Ronda Doha o la eficacia de los acuerdos regionales de integración.

Se suma a la confusión, el aporte de algunas personas que no están familiarizadas con estos temas e imaginan que la respuesta no es seguir la lucha, sino comenzar la retirada. Si no podemos combatirlos, piensan, unámonos a ellos; es decir, ignoremos los subsidios o subsidiemos nosotros también. Entre esas personas se puede identificar, en ocasiones, a economistas de alto perfil público.

Esa visión no sólo es equivocada, es una peligrosa tontería. La presencia de nuevos subsidios empujaría más abajo los precios internacionales y agravaría todas las endemias que hemos señalado en los párrafos anteriores. Si algún PED quisiera recorrer esa senda, debería comenzar por preguntarse qué pasaría con un escenario de piedra libre para todos los protagonistas del comercio agrícola internacional.

La respuesta puede ser bastante simple. Un enfoque de esta índole le daría menores oportunidades de subsistencia a la agricultura de países como la Argentina, Uruguay o Brasil, cuyos productores no podrían resistir caídas persistentes de sus ingresos y grandes sectores se verían forzados a salir de producción. Quedarían desplazados por el uso de las grandes billeteras que tienen los gobiernos como los de la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y otros socios mayores de este perverso sistema. Y los anteriores no son argumentos de pizarrón. Es un cuadro real de lo que pasó, por ejemplo, con las producciones de algodón en Brasil y muchas naciones en desarrollo de África, cuyas exportaciones fueron desplazadas del mercado mundial a golpe de subsidios.

Fue tan alevosa la injusticia planteada, que no sólo los países desarrollados que exportan algodón o azúcar subsidiados perdieron un panel en la OMC, sino que también debieron anticipar la aplicación de soluciones de cierta entidad en la Reunión Ministerial de Hong Kong, ya que no encontraron otra manera más elegante de frenar el clima generalizado de irritación que trajo este asunto en el marco de las ahora interrumpidas negociaciones de la Ronda Doha.

4. El tema agrícola en la OMC y en los acuerdos regionales

Con ese telón de fondo, el caso que se escogió en este trabajo para hacer un análisis un poco más profundo y de intención educativa, permite ilustrar con algún detalle esa realidad. Durante las negociaciones del ALCA destinadas a establecer las modalidades y medios para eliminar los subsidios a la exportación y otras medidas y prácticas que distorsionan el comercio y tienen efecto equivalente a los subsidios a la exportación agrícola, se registraron varios hechos interesantes.

En junio de 1998, los treinta y cuatro Viceministros de Comercio del Hemisferio habían aprobado, en Buenos Aires, términos específicos de referencia para conducir las negociaciones en el Grupo de Negociación sobre Agricultura. A pesar del acuerdo escrito sobre lo que debía negociarse, los dos mayores usuarios o “consumidores” de subsidios del continente americano, Estados Unidos y Canadá, presentaron, al comenzar el debate, una tesis notable que, tras numerosas deliberaciones terminó por ser aprobada por todos los gobiernos participantes. Esas delegaciones sostenían que el desmantelamiento de las políticas oficiales de apoyo a las exportaciones y a la producción interna del sector agrícola que tienen el mismo efecto de

subsidios a la exportación, entre las que debía incluirse la ayuda alimentaria y el crédito a la exportación, era un debate que sólo podía resolverse con éxito en el ámbito de la OMC.

Las delegaciones que insistieron en mandar la discusión a Ginebra aseguraban, y probablemente aún lo hacen, que no es posible eliminar y administrar los incentivos a las exportaciones por cuotas o subcuotas geográficas, por lo que sólo era aceptable un desarme colectivo y multilateral de toda la parafernalia de subsidios en un ámbito con fuerza contractual como la OMC donde sería posible comprometer a 156 países y no a 34. También aducían que era aún más complicado eliminar o disciplinar la ayuda oficial con efecto equivalente a los subsidios a la exportación, la que vamos a llamar Equivalentes de Subsidios a la Exportación (ESE), como sucede con el apoyo que se brinda a la producción agrícola. Sostenían que no era lógico que los exportadores de esas naciones exportaran sin subsidios a la región, mientras que los exportadores de terceros países no miembros pudiesen hacerlo sin ese requisito.⁹

En suma, las negociaciones empezaron con el mensaje de que por lo menos dos socios principales del ALCA no estaban dispuestos a respetar los términos de referencia aprobados por los Viceministros, los de esos países incluidos, por supuesto, si ello implicaba resolver el debate en el marco estrictamente regional.

Aunque como ya se expresó más arriba, no hay discrepancia ante la la noción de que las soluciones multilaterales son más efectivas que las regionales o bilaterales, es más difícil coincidir en que son las únicas alternativas posibles y menos que son compatibles con todas las obligaciones que se identificaron en los objetivos del ALCA. Desde el punto de vista práctico, la solución que aprobó este hemisferio no parece aclarar, con independencia del nivel de ambición y del resultado que finalmente se logre en las negociaciones que se realicen en la OMC, si también el resultado que pudiera alcanzarse en ese foro para el tratamiento de los ESE, debería ser aceptado sin más trámite para el enfoque regional. No se puede ignorar que el ALCA fue un instrumento concebido para ser OMC-plus, ya que no habría tenido ningún objeto negociar un proyecto de acuerdo para conseguir ventajas o activos iguales o inferiores a los que ya provee la OMC.

Es cierto que, de perdurar el compromiso de acabar con los subsidios a la exportación en el 2013, tal como se adoptara en la Reunión Ministerial de la OMC efectuada en Hong Kong, podrían darse las condiciones para resolver uno de los mayores obstáculos que afectan a las negociaciones multilaterales y regionales. Sin embargo, para ser optimistas se requiere que el acuerdo subsista y que las decisiones de implementación abarquen todos los pasos indispensables para erradicar cada uno de los componentes de tales subsidios, incluyendo los subsidios directos, los elementos de subsidio al crédito que ampara a las exportaciones agrícolas, la ayuda alimentaria y las distorsiones que generan las Empresas Comerciales del Estado de algunos países de la OECD.

Al analizar los ESE que son parte de los términos de referencia (TOR) del ALCA, no se puede dejar de tener en cuenta que, al momento de escribirse esta nota, no parecía haber ninguna negociación en la que estuviera planteado dar una misma respuesta integral y definitiva como la prevista para la eliminación de los subsidios a la exportación. Sólo se habla de nuevas disciplinas y reducción sustancial de los subsidios a la producción, de modo que en ningún caso se podrían cumplir los objetivos definidos en los TOR del proyecto regional.

Eso dejaría a la segunda de las categorías de subsidio como una asignatura pendiente y quedarían insatisfechos, al menos en parte, las obligaciones contenidas en los TOR del proyecto de ALCA (que tampoco son muy precisos en este capítulo). Ante esa perspectiva, no habría posibilidad de trasladar esa decisión a otros principales acuerdos de integración que hayan optado por ignorar la noción de contar con reglas de juego limpias para aplicar las obligaciones contraídas como parte del proceso regional de liberalización del comercio.

5. Un enfoque alternativo para desterrar los subsidios

Si se recapitulan las conclusiones anteriores, resulta posible imaginar que si la estrategia para acabar con los subsidios sólo descansara en aguardar el humo blanco de la OMC, y en ese organismo no se lograra acuerdo para cumplir con todos los compromisos que existen en los acuerdos regionales de integración,

⁹ En ambos casos, la referencia es a países con derechos de subsidio todavía existentes en el contexto de la OMC.

deberíamos suponer que habría una opción bastante rígida: o bien se dan por definitivamente terminados los proyectos de integración existentes, o los gobiernos deberían resignarse a convivir en ellos con socios privilegiados, que mantendrían de facto importantes ventajas ajenas a su eficiencia y a los derechos negociados para producir y exportar productos agrícolas.

Ninguna de estas opciones parece atractiva ni puede constituir el modelo deseable de solución de fondo para un proceso justo y equilibrado. Esta percepción tienta a explorar el terreno para determinar si realmente existían o no alternativas sólidas para conseguir una respuesta mejor, o al menos distinta.

Aceptada esa línea de razonamiento, se podría decir que la eliminación de subsidios en el marco de acuerdos regionales de integración exigiría satisfacer, cuando menos, las siguientes condiciones:

A) Aprobar los instrumentos contractuales que sean apropiados para asegurar que, en todo proceso de eliminación de aranceles a la importación en el marco de cualquier acuerdo de integración, sea también eliminada la mera posibilidad de que haya Miembros que puedan exportar hacia el mercado de sus socios regionales con subsidios a la producción o el comercio, o ambas opciones a la vez, que cumplan las funciones económicas que tienen los subsidios a la exportación.

El objetivo de esos instrumentos sería evitar que haya países dentro del Acuerdo que puedan sacar una ventaja inesperada y gratuita de su condición de exportadores que subsidian frente a los exportadores que no subsidian. Para decirlo con mayor claridad, las reglas de juego deberían estar concebidas para impedir que se arribe a una situación en la que todos los participantes eliminen sus aranceles de importación, pero algunos preserven por motivos pocos claros sus subsidios.

B) Negociar instrumentos formales, que deberían ser notificados a la OMC, destinados a evitar que ingresen al territorio aduanero de ese Acuerdo exportaciones subsidiadas de terceros países o países de extrazona.

El propósito de este segundo instrumento sería poner en un pie de igualdad a miembros y no miembros del Acuerdo regional en lo que se refiere a impedir el acceso al mercado de exportaciones subsidiadas.

C) Negociar un instrumento para “esterilizar” los fondos que, tras eliminarse los subsidios en el comercio regional, ya no podrían ser empleados directa o indirectamente para dar apoyo a las exportaciones destinadas a ese mercado, a fin de evitar que la masa ociosa de recursos que sea liberada de su función o destino anterior, sea reciclada para fomentar una competencia ruinosa en terceros mercados en los que tengan presencia exportadores que formen parte del acuerdo hemisférico o regional que decidió eliminar los subsidios para las operaciones realizadas entre los miembros participantes.

Es obvio que en el proyecto de ALCA, el MERCOSUR, el UE-MERCOSUR y en otros acuerdos regionales se registraron numerosas discusiones sobre estos temas, pero los datos disponibles parecen sugerir que no hubo un debate de fondo acerca de los elementos que se mencionarán a continuación, para cuyo examen y aplicación debería contarse con información apropiada, actualizada y confiable.

Va de suyo que los precedentes de la negociación en el ALCA y en la UE-MERCOSUR, no permiten ser excesivamente optimistas acerca de la posibilidad de generar interés futuro alrededor de una razonable solución técnica que ponga en pie de igualdad a todos los socios del Acuerdo. Tanto la UE como los Estados Unidos y Canadá seguramente buscarán excusas para resistir este enfoque.

Sin embargo, las condiciones antes citadas se orientan al propósito de llegar a aranceles de importación igual a cero, con cero o casi cero subsidios y eliminación real de las restricciones no arancelarias. Qué otra cosa puede ser una zona de libre comercio, que un mercado en el que circulan los bienes, los servicios y los intangibles sin restricciones o incentivos artificiales?

Si se toman como válidos los componentes de la solución necesaria a nivel regional mencionados ante-

riormente para que las concesiones arancelarias conserven su valor real, es evidente que todo Acuerdo de Integración debería permitir que se libere el comercio con reglas de juego parejas y las preguntas de los tres ceros tendrían que contestarse por sí misma afirmativamente. Salvo excepciones sobre trato especial y diferenciado para los PED, así como otras excepciones razonables que sea necesario negociar, un acuerdo de libre comercio debe llegar a aranceles igual a cero, cero subsidios y cero barreras no arancelarias al comercio exterior (lo que no debe confundirse con las medidas no arancelarias, como las sanitarias y ambientales si se aplican honestamente para alcanzar tales objetivos), e impedir que nadie saque ventajas de sus socios por su mera capacidad de presión.

El otro axioma de una zona razonable de integración donde no haya ventajas para las economías que aplican incentivos perversos, es que si alguien debe recibir trato especial y diferenciado, ese alguien son las partes de más débil desarrollo hasta que sean generadas las condiciones para cerrar la brecha de desarrollo que las separa de sus socios. No debería ni estar en discusión la posibilidad de que los agricultores e industrias alimentarias de los socios más ricos se beneficien de una apertura de mercado de sus socios comerciales menos desarrollados, sin abandonar sus subsidios.

6. Antecedentes y aspectos legales de la lógica ALCA

1. Todo parece indicar que en junio de 1998, al aprobarse los términos de referencia para las negociaciones sobre agricultura del proyecto de ALCA, los participantes del proyecto tuvieron a su alcance los datos necesarios para adoptar esa decisión. Sabían, por ejemplo, que el 31-12-2003 caducaba la vigencia del Artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, conocido como la Cláusula de Paz, y los escenarios que podrían surgir al constituirse un nuevo marco legal y económico, donde las inhibiciones de esa Cláusula quedaran legalmente terminadas.

Si estaban bien asesorados no podían desconocer que, desde el punto de vista de los derechos y obligaciones comerciales, volvía a ser pertinente incluir en el debate sobre Subsidios a la Exportación la sustancia del Artículo XVI del GATT 1994 en conjunto con los Acuerdos de la Ronda Uruguay, lo que abriría un nuevo mundo de posibilidades que muchos especialistas (OXFAM, Cato Foundation, etc.) ya comenzaron a inventariar y que otros habíamos planteado en debates tempranos que se realizaron a mediados de 1997 en Ginebra. Esa nueva lectura debía partir del análisis conjunto de los Artículos VI y XVI del GATT 1994, de todas las disposiciones aplicables del Acuerdo sobre la Agricultura y de las disposiciones relevantes del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

El otro hecho que nadie desconocía, es que en los términos de referencia con que se instruyeron las actividades del Grupo de Negociación de Agricultura del proyecto de ALCA había un lenguaje muy similar al párrafo XV:1 del GATT 1994. Este párrafo se refiere claramente a los efectos equivalentes a los subsidios a la exportación que tienen ciertas medidas domésticas, cuando se expresan que: “Si una Parte Contratante otorga o mantiene un subsidio, incluyendo cualquier forma de apoyo a los ingresos y los precios (lo que obviamente son dos de los elementos centrales del Apoyo Interno a la producción que se identifican en el Acuerdo sobre la Agricultura), que operen directa o indirectamente en el aumento de las exportaciones de cualquier producto...” (con lo que también este concepto cruzado alude a la noción de desempeño exportador y a los ESE). En concreto menciona por su nombre a los subsidios directos e indirectos, asimilándolos a la noción “de otras medidas y prácticas que tienen efecto equivalente...”, o sea a la de un subsidio a la exportación que aparece en los TOR aprobados en el ALCA.

Este lenguaje parece darnos una pista del origen y la intención del redactor original y de quienes aprobaron las propuestas, en este caso los Viceministros del Hemisferio americano, respecto de la expresión “otras medidas y prácticas que tienen un efecto equivalente a los subsidios a la exportación” mencionados en los términos de referencia del proyecto de ALCA. Si la interpretación es correcta, y se supone que lo es, esos términos de referencia que se importaron al lenguaje del ALCA provienen de un concepto que tiene casi 60 años de antigüedad y vigencia, y que es legalmente obligatorio en las 34 naciones de ese proyecto de Acuerdo Regional. Todas eran miembros del GATT y por lo tanto debieron ratificar ese Acuerdo Intergubernamental en sus respectivos Congresos, como después lo hicieron con la OMC y cualquiera de los instrumentos que

tienen jerarquía de tratado internacional.

Además de ello, el párrafo 3 del Artículo XVI, que tradicionalmente fue interpretado como un texto de buenos deseos (*best endeavours*) y poco efectivo, exhibe la virtud, no siempre recordada, de comenzar destacando la conveniencia de evitar los subsidios a los “productos primarios”, lo que es un lenguaje menos preciso que el que luego se introdujo en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, pero que no deja margen para equívocos acerca de la intención de las decisiones adoptadas.

2. Las que todavía suelen improvisarse y no fueron desarrolladas en forma minuciosa por la OMC, en el proyecto de ALCA o en Acuerdos entre países en desarrollo como el MERCOSUR y otros instrumentos regionales, son las disposiciones sobre anulación o menoscabo de concesiones o de violación de compromisos sobre subsidio originadas en el uso de los instrumentos de crédito directo o indirecto al comercio exterior, en particular a los créditos de apoyo a las exportaciones agrícolas. En este ámbito se observa que en vez de legislar los Miembros de la OMC o los acuerdos comerciales, las reglas surgen de los precedentes que se generan en soluciones aprobadas de manera *ad hoc*, a través de los casos de solución de diferencias o de acuerdos voluntarios de naturaleza política, como el reciente panel del algodón en la OMC o los acuerdos temporarios que aplican con buena voluntad los Miembros de ciertos Acuerdos de integración.

En el tratamiento de estas disciplinas es preciso evitar las asimetrías que puedan surgir de vacíos legislativos o del menoscabo estructural de concesiones, sin afectar el derecho a ejercer la capacidad competitiva de las naciones cuando ésta no se apoya en políticas comerciales distorsivas como los subsidios. Es un área difícil pero necesaria. De otro modo no será posible encontrar soluciones para evitar los violentos ciclos de auge y depresión de las corrientes y los saldos del comercio exterior, así como los quebrantos o ganancias que no son imputables a la capacidad competitiva.

En el GATT 1947, hoy GATT 1994, se incluyeron algunas ideas sobre los efectos cambiarios que inciden sobre el valor de las concesiones en el Artículo II:6:a y ya en la OMC se hizo un intento similar en el Artículo 18:4 del Acuerdo sobre la Agricultura (éste último destinado a tener en cuenta los efectos de la inflación sobre el valor real de los compromisos registrados en las Listas Nacionales o Regionales), pero en la inteligencia de que en ambos casos los intentos de aplicar estas disposiciones generaron, por buenos motivos, un alto e inútil nivel de controversia y ninguna solución. Además, junto a esos actos que podríamos calificar de buena fe, se registraron otros intentos forzados de crear disciplinas comerciales sobre igualación de costos que no pueden tomarse con la misma seriedad, como la noción de crear normas sobre medio ambiente y estándares laborales, que en muy pocos casos guardan relación honesta con los objetivos proclamados en el ámbito social.

7. Elementos para eliminar los subsidios regionales

Retomando la anterior línea de razonamientos, se ha llegado a la conclusión de que los mecanismos alternativos para eliminar los subsidios y los ESE en el marco de los acuerdos de integración que se indicaron en el capítulo anterior de esta nota, en el que se aludió a las condiciones que deberían reunir esta clase de enfoques, podrían constar de los siguientes elementos:

1. La adopción de reglas para aplicar en forma automática y generalizada un Arancel de Importación o Cargo de Importación Temporal Equivalente (ATE) destinado a compensar el valor de todos los elementos de Subsidio a la Exportación (subsidios directos, al crédito y la ayuda alimentaria) y de los ESE que tenga en vigencia el miembro exportador con capacidad legal de subsidiar. El nivel del ATE sería expresado en un nivel numérico que iría bajando con el mismo ritmo y proporciones que se apliquen a la reducción parcial o total del valor de tales subsidios y de los ESE. Al final de ese camino, deberían quedar en cero tanto los aranceles de importación y todos los elementos de subsidio aplicados en el comercio regional.

Este enfoque no es novedoso. Tiene el mismo sentido práctico que se puso en vigencia para concebir, calcular y aplicar el mecanismo de “arancelización” aprobado durante la Ronda Uruguay del GATT, a fin de transformar en aranceles el nivel de protección implícito que se lograba con la existencia de Restricciones

no Arancelarias a la importación en el mercado de los participantes de esa negociación, restricciones que luego quedaron prohibidas. Este proceso se conoce habitualmente como “Arancelización” Comprensiva y, por su naturaleza, puede reportar una mayor ventaja que su predecesor, ya que su empleo no obligaría a ningún miembro a eludir o modificar sus compromisos NMF (Nación más Favorecida) sobre aranceles ni sobre subsidios que haya adquirido en la OMC. Nadie podría alegar la “existencia de compromisos internacionales” para evadir este clase de acuerdos. Sería una obligación sólo aplicable a los miembros del Acuerdo de integración, no extensiva a los compromisos existentes en la OMC los que, de ser apropiado, se atenderían con otros instrumentos complementarios que se mencionan en los párrafos siguientes.

El único objetivo de la ATE sería evitar que los exportadores miembros del Acuerdo de Integración que retengan y apliquen sus derechos legales a subsidiar en la OMC, gocen de una ventaja o privilegio especial para sus exportaciones regionales durante o después del proceso de eliminación de aranceles a la importación. Los TTE serían preservados, se insiste, hasta el momento en que se verifiquen los efectos previstos en las medidas que se hayan concebido en el Acuerdo para acabar totalmente con el uso de subsidios.

La aplicación de la ATE pondría en un plano de mayor igualdad (*level playing field*) a las exportaciones de la región subsidiadas respecto de la producción de las empresas nacionales establecidas en el mercado regional al que se dirigen tales exportaciones, cosa que también sucedería con las exportaciones de países miembros del Acuerdo que compitiesen con ambas producciones y no estuvieran subsidiando su comercio exterior.

Si tal aporte fuese voluntariamente requerido, los cálculos para aplicar el ATE podrían ser realizados por cada gobierno con la eventual asistencia técnica de organismos especializados. Los ATE deberían quedar sujetos a la aprobación de todas las partes del proyecto de integración y, como ya se dijo, deberían ser de aplicación automática y obligatoria, puesto que de otro modo no se podrían lograr los efectos buscados.

2. El segundo elemento de esta opción estaría destinado a poner en las mismas condiciones de competencia a los exportadores de la región que tienen derecho a subsidiar en el marco de la OMC y que hayan sido obligados a no usar tales subsidios para exportar a sus socios comerciales del Acuerdo de integración, respecto de las exportaciones subsidiadas que provengan de terceros países (naciones de extrazona) destinadas al mercado regional cubierto por el Acuerdo. En otras palabras, para evitar la competencia desleal entre exportadores que tienen derecho a subsidiar en el marco de la OMC, sean éstos de dentro o de fuera de la región.

En Stancanelli y Regúnaga (1994) se sugirió utilizar algunas disposiciones del GATT, principalmente los Artículos VI:6:b y VI:6:c, con un enfoque que apuntaba al mismo objetivo que los ATEs respecto de los exportadores del Acuerdo regional que utilizaran subsidios. En esa propuesta subyacía la necesidad de emplear mecanismos del GATT, a los que luego se sumaron las disposiciones emergentes del Acuerdo sobre Subsidios, que son de minuciosa complejidad en su instrumentación. Históricamente esos párrafos del GATT fueron considerados como disposiciones de difícil aplicación, tal como sucede con algunos aspectos dispositivos del Artículo XVI.

El primero de esos párrafos establece la opción de que “...una Parte Contratante (Miembro) pueda imponer un derecho antidumping o compensatorio a la importación de cualquier producto con al finalidad de compensar el dumping o el subsidio que cause o amenace causar daño a una industria en el territorio de otra parte contratante (Miembro) que sea exportadora del producto relevante al territorio de la parte contratante (Miembro) importadora...”.

Bajo estas disposiciones se requería conseguir que un mercado importador de productos agrícolas y alimentos adhiera a la noción de llevar a cabo un proceso para poner en pie de igualdad a los exportadores que subsidian con aquellos que no subsidian. Se basaba en una acción que tendría que haber sido promovida de oficio en forma automática por el gobierno del territorio importador, ser notificada a la OMC y no encontrar oposiciones entre los Miembros de dicha Organización. La empresa no era fácil, porque para llevarla a la práctica era necesario iniciar un proceso tendiente a demostrar el desplazamiento de mercados de otros operadores que no subsidian y aplicar en forma automática un cargo compensatorio. Esas disposiciones exigían aplicar un esquema de empleo obligatorio caso por caso, y lograr la aceptación por consenso en los órganos apropiados de la OMC, incluyendo en ese proceso el contar con el visto bueno tácito del Miembro exportador afectado.

Con el establecimiento de la OMC se agregaron a los requerimientos previstos en las normas del GATT, las nuevas disposiciones sobre demostración de daño o amenaza de daño del Acuerdo de Subsidios¹⁰, lo que complicaba adicionalmente el proceso de demostrar, entre otras cosas, el origen del desplazamiento de mercados de las exportaciones subsidiadas (ver el Artículo 6 de ese Acuerdo) y la obligatoriedad de abrir la investigación obligatoria sobre el daño o amenaza de daño en caso en el que se aleguen tales efectos (Artículo 11:1).

Bajo el enfoque que contiene la presente nota se propone, sin desconocer las dificultades de aplicación que podrían obstaculizar el empleo de esta propuesta alternativa, la posibilidad de combinar el mecanismo de ATE mencionado en el punto anterior de esta nota, con el camino que abren las disposiciones del Artículo 9:3 del Acuerdo sobre Agricultura, que fue una legalización de facto del denominado Pacto Andriesen.

Para que esta innovación funcione, los miembros del Acuerdo Regional deberían aprobar en forma automática los ATE, sin necesidad de demostrar daño, con la exclusiva finalidad de igualar los derechos y oportunidades de competir de los miembros de la zona de integración que tienen y que no tienen subsidios¹¹. En cambio, para que la medida tenga efecto y sea equilibrada, sería indispensable lograr el acuerdo de otros exportadores que no sean miembros del Acuerdo regional del caso y notificar esa situación a la OMC, haciéndola vinculante para todas las partes involucradas. Para cumplir con este último requisito, habría que registrar el compromiso bajo las disposiciones actuales del Art. 9:3 del Acuerdo sobre la Agricultura.

Originalmente esas disposiciones fueron creadas en la Ronda Uruguay para blanquear un acuerdo alcanzado entre los Estados Unidos y la Unión Europea, por el que Bruselas se comprometió a no aprobar restituciones de exportación (subsidios a la exportación) para las operaciones agrícolas que destine a cuatro mercados del Asia que eran de interés comercial estadounidense. Este es, precisamente, el criterio que con posterioridad Estados Unidos y Canadá dijeron que resultaba impracticable aplicar en el ALCA.

Esencialmente, un Acuerdo bajo las disposiciones del Artículo 9:3 del Acuerdo sobre la Agricultura debería negociarse entre las partes interesadas que forman la masa crítica de potenciales abastecedores de terceros países y los que integran el proyecto de Acuerdo que sea relevante, en el que todos los países que tuvieran derecho a hacerlo en el marco de la OMC asumirían el compromiso de no usar subsidios. Se da por descontado que, idealmente, en todos los casos este acuerdo complementario debería cubrir a toda clase de subsidios a la exportación y a los ESE.

En adición a ese requisito, también se da por descontado que la aplicación de estas reglas sólo sería viable si tanto los miembros de un acuerdo o de un proyecto de Acuerdo y las terceras partes que no forman parte de ese Acuerdo, pero son masa crítica de la solución, deciden cooperar en una propuesta de esta índole.

Ahora bien, un enfoque como el mencionado debe garantizar que los países importadores del Acuerdo o proyecto de Acuerdo de integración relevante se encuentren adecuadamente abastecidos a los mejores precios no subsidiados que puedan conseguirse en el mercado internacional y que las ventajas que puedan conseguir con la ampliación de mercados de exportación que le brinda o habrá de brindar el Acuerdo de Libre Comercio relevante, sirvan para compensar con creces un aumento razonable de la factura que pagan por sus importaciones.

¿Cuál es la ventaja de este mecanismo? Que ya fue utilizado para resolver, hasta donde sabemos, los siguientes casos prácticos:

A. El ya mencionado Pacto Andriesen;

B. El *waiver* que permitió dar por terminado el panel que solicitaron conjuntamente los Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y la Argentina contra Hungría por incumplimiento de sus compromisos sobre subsidios a las exportaciones agrícolas en la OMC. Mediante ese *waiver* Hungría aceptó, tras prolongadas

¹⁰ El gran salto cualitativo de la Ronda Uruguay fue justamente incorporar "la prueba del daño".

¹¹ Hasta ahí no haría falta renegociar con terceras partes ya que, de haber acuerdo para hacerlo, sólo sería necesario notificar a la OMC por razones de transparencia, debido a que sería un acto voluntario interno de los participantes que no afectaría a terceras partes en tanto no empeoraría las condiciones preexistentes de acceso al mercado a que se refiere el Art. XXIV del GATT 1994.

y complejas negociaciones, un compromiso establecido con los criterios mencionados en las disposiciones del Art. 9:3, de no exportar con subsidios a determinados mercados mundiales de interés para los países que solicitaron la aplicación del mecanismo de Solución de Diferencias, mientras estuviese en vigor esa exención o derogación de las disciplinas de la OMC; y

C. El compromiso que sirvió para que Australia, Nueva Zelanda y la Argentina aprobaran la adhesión de Bulgaria a la OMC, mediante un acuerdo por el que este último país se comprometió a no emplear subsidios a la exportación para una lista de mercados acordada *ad hoc* con esos Miembros del Sistema Multilateral de Comercio, imitando con ello el procedimiento aprobado en el caso de Hungría.

¿Quiénes pueden apoyar estas ideas? Se puede inferir, aunque nada es seguro, que uno de los factores que podría facilitar las negociaciones con este objetivo, es la nueva situación de la Unión Europea de 25 países, que constituye uno de los elementos principales de esa masa crítica. Entre los especialistas del Sistema Multilateral y los principales gobiernos de la OMC, es de público conocimiento que los miembros de esa Unión Económica pueden emplear cada vez menos dinero en subsidiar su comercio exterior, porque el aumento del número de participantes les resta fondos para hacerlo, en tanto que desde 1996 se considera que los techos de subsidio a las exportaciones no son legalmente renegociables ni pueden aumentar en base a la agregación de derechos de los miembros que se incorporan al Acuerdo regional ampliado. La UE sabe que tiene, al respecto, obligaciones de política comercial y problemas de limitación de recursos presupuestarios. Entre los primeros, la obligación de “netear” (*netting-out*) los subsidios a la exportación, eliminando aquellos incentivos que antes de la expansión de la UE cubrían las operaciones que ahora se transformaron en transacciones de mercado interno del nuevo Acuerdo; es decir, entre los 15 Miembros de la UE existentes con anterioridad y los 10 que acaban de ingresar.

Tampoco pueden justificar, en el marco del mecanismo de Pago Único que sirvió para modificar la Política Agrícola Común en el año 2003, cualquier programa de apoyo a los ingresos vinculados con la Ayuda Interna a la agricultura (*domestic support*), elemento que forma parte de las negociaciones en la OMC y de los que Bruselas negocia en el ámbito de ciertos proyectos de acuerdos regionales, en los que se pide disciplinar y limitar dicha ayuda (el UE-MERCOSUR es uno de tales proyectos).

Con la terminación de la vigencia del Artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura y la experiencia que la UE ya vivió durante la Ronda Uruguay, cuando experimentó en carne propia lo que supone perder un panel sobre menoscabo no violatorio (Art. XXIII:1:b del GATT), su dirigencia no puede ignorar que estamos ante el inicio y no el fin de lo que para ellos es un temible proceso.

La sofisticada burocracia de Bruselas tampoco es ajena a las posibilidades que tiene el uso conjunto de los Art. 1, 10:1 y 10:2 del Acuerdo sobre la Agricultura, una combinación legal que permite considerar subsidio prohibido todo lo que no se encuentre en la lista de lo permitido en dicho Acuerdo, en tanto los alcances de ese instrumento no sea reformulado en la actual Ronda Doha, si esta se reinicia. Este enfoque ya fue aplicado, con un sesgo algo diferente, en el panel que Brasil le ganó a los Estados Unidos por los subsidios que venía aplicando a sus exportaciones de algodón. Asimismo, en las Minutas de las reuniones de The Participants que se realizaron entre 1995-2000, donde la delegación argentina sola primero, y con el apoyo de la UE, Canadá y otras después, se vieron reflejadas con claridad las opiniones de quienes expresaron el derecho a litigar haciendo base en ese entendimiento. Si se confirma el fracaso de la Ronda Doha, es posible que ese derecho a litigar se convierta en una práctica cotidiana.

En consecuencia, el Artículo 9:3 del Acuerdo sobre la Agricultura parece una opción que podría explorarse para cuarentenar acuerdos hemisféricos o cualquier instrumento de integración regional contra exportaciones subsidiadas de terceras partes, si sus disposiciones se emplean junto al mecanismo de ATE. Adicionalmente, la experiencia sugiere que sería útil revisar otros enfoques o posibilidades de los Artículos II y VI del GATT a fin de ver si pueden complementar estos mecanismos de disuasión contra las exportaciones subsidiadas, sin violar los requerimientos del Acuerdo específico sobre Subsidios, el que tiene explícita precedencia legal sobre el GATT 1994 (Nota General Interpretativa del Anexo 1 A, Bienes, al Acuerdo de Marrakech que estableció la OMC).

3. Para completar el tercer aspecto de esta opción, se requiere atacar el problema de esterilizar los fondos que en el futuro no puedan utilizarse en subsidiar exportaciones en el ALCA, el MERCOSUR o cualquier otro acuerdo de integración al que pudiesen aplicarse estas propuestas, los que podrían reciclarse para emponzoñar la competencia en terceros mercados con ruinosos efectos sobre los precios y los ingresos de todos los participantes, cuando se trate de exportaciones de miembros de cualquiera de esos acuerdos regionales que compitan entre sí por conseguir presencia en un mercado de extrazona.

Contra lo que en alguna medida sucede con el ATE y el Artículo 9:3 del Acuerdo sobre la Agricultura que se mencionaron más arriba, nadie puede fundamentar una propuesta específica de esterilización de fondos a partir de un recuento de experiencias, porque sencillamente no existen tales experiencias.

Sin embargo, sería desastroso que los fondos de subsidio liberados por una veda que pueda aceptarse en el marco de acuerdos de integración que existan en el continente americano se transfieran a las exportaciones destinadas a los mercados de Asia o Medio Oriente, ya que entonces podría darse el caso de que Brasil, la Argentina y otros exportadores de la región se vean forzados a competir más ruinosamente en esos terceros mercados con operadores de Canadá y Estados Unidos. Sería como rebalancear las cuentas y concentrar todas las apuestas en los mercados cuyas operaciones no se rijan por las mismas disciplinas del Acuerdo de integración, lo que podría acabar con cualquier relación decente de precios.

Es innecesario decir que los grandes perdedores de semejante escenario serían todos los exportadores, pero en mayor medida los que no subsidian, categoría en la que están ubicados, con diferencia de grado, casi todos los países en desarrollo de Sudamérica (recuérdese que hablamos de toda clase de subsidios a la exportación más los ESE).

Un ejemplo de la situación que se puede plantear, es el precio del trigo de antes y después de la Ronda Uruguay. Contra lo que suelen decir con débil fundamento algunos importadores netos de alimentos de los países en desarrollo en los foros agrícolas y comerciales, el precio de ese cereal se ubicó en un máximo cercano a los 120 dólares la tonelada en el año 1994, mientras que después, salvo un corto período de sequía y escasez internacional que se registró en 1996/97 y otro en los últimos años, los niveles llegaron a bajar de los 100 dólares. Esos niveles se comparan, además, con períodos en los que se registraron valores poco compensatorios, como sucedió con gran parte del ciclo durante el que se negociara la Ronda Uruguay del GATT. En todos los casos, la referencia se hace sobre precios no deflacionados, ya que son valores corrientes del mercado de Chicago.

Los grandes ganadores de mercados en esa época fueron las empresas de países que otorgaban crédito a las exportaciones altamente subsidiado, especialmente los Estados Unidos. Fue un ciclo en el que se produjeron graves desplazamientos de mercado, en especial durante la Crisis Financiera de 1997, en los que ese país salió a ofrecer megacréditos de la Commodity Credit Corp. a naciones que, como Corea del Sur, son grandes importadores netos y forman parte del mercado comercial. Las ofertas estadounidenses llegaron a cubrir casi el 70 por ciento de las compras anuales corrientes que registraba Corea antes de la precrisis.

¿Qué se puede hacer con este tema? Suscribir, con igual criterio de cuarentena, un entendimiento formal complementario entre todas las partes que forman la masa crítica del mercado regional, para acordar la neutralización o esterilización de fondos que antes se aplicaban al comercio regional e inscribirlo en la OMC bajo las disciplinas del Artículo 9:3 del Acuerdo sobre la Agricultura, sin olvidar que en el diseño de un entendimiento con esta finalidad obligará a encontrar un período de base representativo y establecer, de común acuerdo, el nivel de los fondos que deben ser congelados por cada país.

8. Comentario Final

Si alguien le preguntase al autor de esta nota, él será primero en aceptar que las propuestas contenidas en el texto precedente están muy lejos de constituir una panacea. Para ponerlas en vigor habría que encarar negociaciones más acotadas pero de igual complejidad que las que acaban de registrarse en Ginebra desde fines de 1998 a la fecha, ya que la Ronda Doha, ahora congelada, empezó a gestarse durante el proceso

preparatorio de la Reunión Ministerial de Seattle de 1999.

La intención de estos comentarios, de pretensión didáctica, no exceden el propósito de mostrar que hay opciones técnicas distintas a las consideradas como válidas, a pesar de que ello no pueda cambiar demasiado, a corto plazo, la voluntad negociadora de los países que asignan mayor prioridad a los enfoques orientados a preservar los subsidios que permiten mantener sedados a sus lobbies agrícolas.

El punto es que terminar las asimetrías no sólo es un buen negocio para avanzar en los procesos de integración que sean comercialmente atractivos, sino la única base posible para evitar los constantes remezones económicos y políticos que afectan a los acuerdos regionales de integración. Quienes piensan que sería mejor no tener acuerdos de integración, posiblemente ignoran que, así como hay un costo por estar en esos acuerdos, también hay un costo mucho más grande por no ser parte de los miembros de un acuerdo que permite competir en las mejores condiciones posibles de acceso a determinado mercado. Chile, Sudáfrica y México compiten con ciertas exportaciones de frutas argentinas en la Unión Europea y tienen acuerdos comerciales con esa región, mientras que nuestro país todavía no alcanzó ese punto. Esa desventaja supone la existencia de un costo equivalente.

Es obvio que no todos los acuerdos tienen el mismo valor ni suponen igual costo de oportunidad cuando se comparan las ventajas y desventajas de cada membresía. Un acuerdo de integración no sólo debe suponer la posibilidad de exportar e importar más cantidad, sino también exportar e importar bienes y servicios de creciente valor agregado y tecnología. Son cuentas que requieren mayor ambición que conocer el valor de las sumas y las restas. Es preciso entender de ecuaciones donde la calidad de las ganancias y las pérdidas no puede ser soslayada.

El lector habrá notado que en este texto no se hizo alusión detallada al tema de cómo asegurar trato especial y diferenciado para Países en Desarrollo en la negociación regional, ya que la prioridad de estas propuestas era demostrar que puede haber otras opciones para eliminar las desigualdades y subterfugios económicos que supone la existencia de los subsidios agrícolas y evitar que en los acuerdos regionales sigan negociándose, por simple omisión, un trato especial y diferenciado para los Países Desarrollados y para otros países con fuerte Tesorería que, por esas cosas de la vida, son los mismos que todavía conservan el cuasi monopolio de los derechos legales a emplear tales incentivos.

Bibliografía

CBD (2005). *The Impact of Trade Liberalization on Agricultural Biological Diversity- Domestic Support Measures and their Effects on Agricultural Biological Diversity*. Technical Series, N° 16. Secretariat of the Convention on Biological Diversity (CDB).

Griswold, Daniel, Stephen Slivinski and Christopher Preble (2006). *Six Reasons to Kill Farm Subsidies and Trade Barriers: A no-nonsense reform strategy*. Reason, february.

OECD (2002). *Agricultural Policies in OECD Countries: a positive reform agenda*. París: OECD.

OMC (2006). *World Trade Report 2006*. Ginebra: OMC.

Porter, Gareth (1998). *Fisheries subsidies, overfishing and trade*. Environment and trade series N° 16. Geneva: UNEP.

Stancanelli, N. y M. Regúnaga (1994). *América libre de subsidios*. Buenos Aires. Mimeo.

5 | Anexo

Indice

136	PIB a precios y tipos de cambio corrientes
137	Comercio Exterior, valores corrientes en millones de dólares
138	Saldo de la Cuenta Corriente, como porcentaje del PIB
139	Tipo de Cambio, valor de la moneda local respecto al dólar
140	Tasas de desempleo, promedio anual
141	Tasas de Infación, precios al consumidor
142	Tasas de Inflación, precios mayoristas
143	Argentina: indicadores trimestrales
143	Brasil: indicadores trimestrales

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

www.cei.gov.ar/estadísticas

PIB a precios y tipos de cambio corrientes

Países	Valor del PIB (miles de mill. de dólares)					PIB per cápita (en dólares)				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Alemania	1.892,6	2.025,8	2.446,4	2.754,7	2.797,3	22.985	24.560	29.647	33.390	33.922
Argentina	268,7	101,0	125,5	151,4	181,6	7.410	2.667	3.446	4.060	4.802
Australia	368,6	413,6	527,0	637,5	708,0	18.955	21.023	26.475	31.647	34.714
Austria	193,3	208,4	256,7	294,7	307,0	24.039	25.783	31.617	36.072	37.528
Bélgica	231,9	252,7	310,5	357,4	372,1	22.496	24.406	29.869	34.363	35.750
Bolivia	8,2	7,9	8,1	8,8	9,7	985	934	931	986	1.058
Brasil	510,4	460,6	505,5	603,8	792,7	2.961	2.611	2.824	3.325	4.316
Canadá	715,6	735,6	870,5	993,4	1.130,2	23.104	23.485	27.524	31.111	35.064
Chile	68,6	67,3	73,4	94,1	114,0	4.452	4.315	4.657	5.903	7.040
China	1.324,8	1.453,8	1.641,0	1.931,6	2.224,8	1.038	1.132	1.270	1.486	1.703
Colombia	82,0	81,1	79,5	96,8	122,3	1.971	1.917	1.845	2.208	2.742
Corea del Sur	481,9	546,9	608,1	679,7	793,1	10.177	11.487	12.710	14.136	16.422
Dinamarca	160,6	174,4	214,3	245,2	259,7	30.021	32.493	39.797	45.419	48.000
Ecuador	21,0	24,3	27,2	30,3	33,1	1.729	1.920	2.118	2.325	2.502
España	608,9	688,5	882,7	1.041,0	1.126,6	15.081	16.948	21.594	25.312	27.226
Estados Unidos	10.128,0	10.469,6	10.971,3	11.734,3	12.485,7	35.506	36.336	37.702	39.938	42.101
Filipinas	71,2	76,8	79,2	86,1	97,7	914	966	977	1.042	1.159
Finlandia	122,2	133,0	162,6	186,2	193,5	23.559	25.580	31.195	35.666	37.014
Francia	1.341,6	1.464,2	1.794,4	2.045,6	2.105,9	21.977	23.837	29.036	32.899	33.734
Grecia	118,0	134,5	174,3	207,8	222,9	10.714	12.170	15.740	18.727	20.082
Hong Kong, RAE de China	166,5	163,7	158,5	165,8	177,7	24.638	24.124	23.150	23.980	25.444
India	474,1	493,3	575,3	665,9	775,4	467	478	548	623	714
Indonesia	164,4	200,0	237,5	254,5	276,0	789	948	1.111	1.176	1.259
Irlanda	104,9	123,3	157,3	184,7	199,7	27.264	31.467	39.532	45.675	48.351
Italia	1.118,3	1.223,3	1.511,1	1.725,0	1.766,2	19.442	21.281	26.316	29.788	30.450
Japón	4.090,2	3.911,6	4.237,1	4.587,1	4.571,3	32.173	30.704	33.199	35.914	35.787
Malasia	88,0	95,3	104,0	118,3	130,8	3.665	3.884	4.159	4.646	5.040
México	622,1	649,1	639,1	683,5	768,4	6.260	6.438	6.248	6.586	7.298
Nueva Zelanda	51,5	59,8	79,3	97,9	108,5	13.262	15.151	19.730	24.059	26.441
Países Bajos	401,0	439,4	538,7	607,5	625,3	24.990	27.207	33.199	37.326	38.333
Paraguay	6,5	5,1	5,5	6,9	7,2	1.152	893	937	1.142	1.165
Perú	53,7	56,5	60,8	68,6	78,6	2.037	2.114	2.239	2.492	2.812
Polonia	190,3	198,0	216,5	252,4	300,5	4.976	5.180	5.669	6.610	7.875
Portugal	115,8	127,9	155,5	177,6	183,4	11.250	12.339	14.889	16.900	17.439
Reino Unido	1.435,3	1.574,0	1.807,5	2.133,2	2.201,5	24.281	26.533	30.350	35.641	36.599
Rusia	306,6	345,1	431,4	590,7	766,2	2.111	2.380	2.992	4.116	5.369
Singapur	85,6	88,5	92,7	107,5	117,9	20.723	21.209	21.849	24.898	26.835
Sudáfrica	118,6	111,1	166,2	215,0	239,1	2.633	2.440	3.612	4.627	5.100
Suecia	221,9	244,3	304,9	350,7	358,8	24.905	27.326	33.967	38.913	39.658
Suiza	250,6	277,1	322,9	359,0	367,5	34.748	38.327	44.561	49.448	50.524
Tailandia	115,5	126,9	142,9	161,7	168,8	1.836	1.996	2.226	2.493	2.577
Taiwán, Provincia de China	291,9	294,9	299,6	322,3	346,1	13.028	13.093	13.254	14.205	15.120
Turquía	143,1	183,0	240,6	302,6	362,5	2.200	2.675	3.463	4.289	5.062
Uruguay	18,6	12,1	11,2	13,3	15,9	5.555	3.597	3.317	3.901	4.656
Venezuela	122,9	92,9	83,4	110,1	132,8	5.032	3.729	3.285	4.249	5.026
Unión Europea-15	8.086,1	8.835,2	10.743,9	12.343,2	12.754,1					
Unión Europea-25	8.470,0	9.264,2	11.251,9	12.946,1	13.446,1					
Mundo	31.468,3	32.742,7	36.777,7	41.278,6	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	40.107	21.001	8.991	13.834	22.447	28.689
Australia	63.318	65.024	70.298	86.565	77.018	64.324	73.025	89.063	109.516	91.972
Austria	66.481	73.081	89.240	111.687	116.619	70.479	72.765	91.578	113.306	117.772
Bélgica	190.327	215.779	255.549	306.721	334.125	178.683	198.036	234.902	285.506	320.129
Bolivia	1.285	1.299	1.598	2.146	2.744	1.708	1.770	1.616	1.844	2.343
Brasil	58.224	60.362	73.084	96.474	118.309	55.574	47.236	48.253	62.766	73.524
Canadá	264.693	250.650	269.516	312.832	353.242	227.123	227.647	245.549	273.422	350.691
Chile	17.839	17.793	21.128	31.653	39.881	17.503	16.877	19.051	24.504	32.037
China	266.099	325.595	438.229	593.329	761.999	243.553	295.170	412.760	561.229	660.117
Colombia	12.309	11.908	13.127	16.731	21.190	12.834	12.699	13.890	16.748	21.204
Corea del Sur	150.415	162.484	193.819	253.847	284.422	141.055	152.071	178.823	224.454	261.186
Dinamarca	51.068	56.304	65.267	75.620	77.604	44.124	48.886	56.216	66.886	68.702
Ecuador	4.678	5.036	6.223	7.753	10.100	5.363	6.431	6.567	7.872	9.609
España	115.155	123.507	155.994	182.107	190.982	153.607	163.501	208.512	257.591	287.617
Estados Unidos	729.100	693.103	724.771	819.052	904.383	1.179.177	1.200.226	1.303.049	1.525.680	1.732.347
Filipinas	32.128	35.133	36.036	39.598	40.975	31.337	36.211	39.502	42.345	42.812
Finlandia	42.794	44.650	52.504	60.895	65.164	32.108	33.627	41.592	50.661	58.159
Francia	294.916	308.341	361.952	416.838	434.766	301.383	311.376	369.411	439.816	476.980
Grecia	9.706	10.328	13.641	15.213	15.528	28.126	31.318	44.870	52.553	49.908
Hong Kong, RAE de China	190.101	200.324	224.039	259.423	289.510	201.476	208.023	232.581	271.459	299.966
India	43.084	49.312	57.336	74.396	87.712	49.907	56.517	71.213	96.196	125.431
Indonesia	57.360	59.166	64.108	72.168	86.226	37.534	38.310	42.246	54.874	69.498
Irlanda	82.968	88.154	92.906	104.830	109.843	51.433	52.232	54.161	63.535	70.084
Italia	244.210	254.097	299.412	353.434	342.133	236.086	246.496	297.348	355.158	352.557
Japón	403.496	416.726	471.817	565.675	594.905	349.097	337.596	383.301	455.077	514.957
Malasia	88.012	94.135	104.969	126.511	140.979	73.824	79.841	83.618	105.283	114.625
México	158.780	161.046	164.766	187.999	214.234	168.396	168.679	170.546	196.810	221.270
Nueva Zelanda	13.729	14.383	16.526	20.344	21.729	13.308	15.047	18.560	23.194	26.238
Países Bajos	215.845	220.859	263.980	320.559	319.362	194.890	193.698	233.046	283.642	282.488
Paraguay	990	951	1.242	1.627	1.688	1.989	1.520	1.865	2.652	3.251
Perú	7.026	7.714	9.091	12.617	17.247	7.221	7.422	8.255	9.824	12.084
Polonia	36.092	41.010	53.577	73.792	89.351	50.275	55.113	68.004	87.909	100.904
Portugal	24.445	25.523	28.302	33.014	35.170	39.415	38.308	40.835	49.210	53.893
Reino Unido	268.578	276.299	306.534	341.596	371.370	324.377	335.439	383.840	451.680	483.053
Rusia	101.886	107.302	135.930	183.209	245.257	59.142	67.064	83.677	107.120	137.636
Singapur	121.751	125.180	144.182	179.615	211.302	116.000	116.448	127.935	163.855	191.289
Sudáfrica	29.293	29.915	36.482	45.929	51.768	28.248	28.785	39.748	48.260	62.304
Suecia	78.208	82.919	102.407	123.238	129.978	64.326	67.644	84.199	100.687	110.762
Suiza	78.066	83.912	97.146	114.134	121.647	77.070	79.119	91.996	106.642	115.014
Tailandia	64.919	68.108	80.324	96.248	110.110	61.960	64.645	75.824	94.410	118.191
Taiwán, Provincia de China	122.463	130.402	143.895	173.927	197.779	107.211	112.685	127.369	168.184	182.571
Turquia	31.334	36.059	47.253	63.167	73.275	41.399	51.554	69.340	97.540	116.352
Uruguay	2.058	1.861	2.206	2.931	3.405	3.061	1.964	2.190	3.114	3.879
Venezuela	25.567	24.449	24.974	33.625	12.313	16.435	11.673	8.337	15.160	21.846
Unión Europea-15	2.264.258	2.400.933	2.849.038	3.369.514	3.304.538	2.216.257	2.296.825	2.755.915	3.305.072	3.288.459
Unión Europea-25	2.398.699	2.553.637	3.046.263	3.631.815	3.586.666	2.384.690	2.483.982	2.991.990	3.607.156	3.588.681
Mundo	6.148.945	6.437.847	7.478.961	9.056.028	10.188.159	6.300.335	6.545.737	7.623.870	9.267.691	9.579.177

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

Saldo de la Cuenta Corriente
en porcentaje del PIB

Países	2001	2002	2003	2004	2005
Alemania	0,0	2,0	1,9	3,7	4,1
Argentina	-1,2	8,6	6,4	2,2	3,0
Australia	-2,1	-3,9	-5,6	-6,3	-6,0
Austria	-1,9	0,3	-0,2	0,2	0,7
Bélgica	3,4	4,6	4,1	3,3	4,5
Bolivia	-3,4	-4,4	0,6	3,2	2,6
Brasil	-4,6	-1,7	0,8	1,9	1,8
Canadá	2,3	1,8	1,5	2,2	2,2
Chile	-1,6	-1,3	-0,8	1,5	-0,4
China	1,3	2,4	2,8	3,6	7,1
Colombia	-1,3	-1,7	-1,2	-1,0	-1,7
Corea del Sur	1,7	1,0	2,0	4,1	2,1
Dinamarca	3,2	2,3	3,1	2,1	2,4
Ecuador	-3,3	-4,9	-1,7	-1,1	-0,9
España	-3,9	-3,3	-3,6	-5,3	-7,6
Estados Unidos	-3,8	-4,5	-4,7	-5,7	-6,4
Filipinas	1,9	5,7	1,8	2,7	3,0
Finlandia	7,0	6,7	4,3	5,0	2,4
Francia	1,6	1,0	0,4	-0,4	-1,3
Grecia	-8,0	-7,2	-7,2	-6,3	-7,9
Hong Kong, RAE de China	5,9	7,6	10,4	9,6	10,7
India	0,3	1,4	1,5	0,2	-2,5
Indonesia	4,2	3,9	3,4	1,2	1,1
Irlanda	-0,6	-1,0	0,0	-0,8	-1,9
Italia	-0,1	-0,8	-1,3	-0,9	-1,5
Japón	2,1	2,9	3,2	3,8	3,6
Malasia	8,3	8,4	12,7	12,6	15,6
México	-2,8	-2,1	-1,3	-1,1	-0,7
Nueva Zelanda	-2,8	-4,0	-4,3	-6,6	-8,8
Países Bajos	2,4	2,5	5,5	8,9	6,4
Paraguay	-3,9	1,3	2,6	0,2	-2,7
Perú	-2,4	-2,0	-1,6	0,0	1,3
Polonia	-2,8	-2,5	-2,1	-4,1	-1,6
Portugal	-10,1	-7,8	-5,9	-7,3	-9,2
Reino Unido	-2,2	-1,6	-1,4	-2,0	-2,6
Rusia	11,1	8,4	8,2	9,9	11,3
Singapur	13,8	13,4	24,1	24,5	28,5
Sudáfrica	0,1	0,6	-1,3	-3,4	-4,2
Suecia	4,4	5,1	7,3	6,8	6,1
Suiza	8,0	8,3	13,3	14,6	13,8
Tailandia	5,4	5,5	5,6	4,2	-2,3
Taiwán, Provincia de China	6,2	8,7	9,8	5,7	4,7
Turquía	2,4	-0,8	-3,3	-5,2	-6,3
Uruguay	-2,6	3,3	0,7	-0,7	-2,4
Venezuela	1,6	8,2	13,7	12,5	19,1
Unión Europea-15	-0,4	0,1	0,1	0,2	-0,4

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

Tipo de cambio
valor de la moneda local respecto al dólar

Países	2001	2002	2003	2004	2005
Alemania	6,9	7,7	8,8	9,2	9,1
Argentina	18,3	17,8	14,3	13,6	11,6
Australia	6,8	6,4	6,1	5,5	5,1
Austria	3,6	4,2	4,3	4,8	5,2
Bélgica	6,6	7,5	8,2	8,4	8,4
Bolivia	8,5	8,7	9,7	8,7	9,2
Brasil	11,2	12,1	12,7	11,8	10,6
Canadá	7,2	7,6	7,6	7,2	6,8
Chile	9,2	9,0	8,5	8,8	8,1
China	3,6	4,0	4,3	4,2	4,2
Colombia	16,7	16,4	15,2	15,3	13,4
Corea del Sur	4,0	3,3	3,6	3,7	3,7
Dinamarca	5,2	5,2	6,2	6,4	5,7
Ecuador	10,4	8,6	9,8	11,0	9,3
España	10,6	11,5	11,5	11,0	9,2
Estados Unidos	4,7	5,8	6,0	5,5	5,1
Filipinas	11,1	11,4	11,4	11,8	10,3
Finlandia	9,1	9,1	9,0	8,8	8,4
Francia	8,4	8,9	9,5	9,5	9,6
Grecia	10,8	10,3	9,7	10,5	9,9
Hong Kong, RAE de China	4,9	7,2	7,9	6,9	5,7
Indonesia	8,1	9,1	9,5	9,2	10,9
Irlanda	3,9	4,4	4,7	4,5	4,3
Italia	9,5	9,0	8,2	8,3	8,1
Japón	5,0	5,4	5,3	4,7	4,4
Malasia	3,5	3,5	3,6	3,0	3,6
México	2,5	2,7	3,2	3,8	3,7
Nueva Zelandia	5,3	5,2	4,7	3,9	3,7
Países Bajos	2,2	2,8	3,7	4,6	4,9
Paraguay	15,3	16,4	18,5	10,9	7,6
Perú	8,9	8,7	9,4	10,5	8,7
Polonia	16,2	17,8	19,9	19,4	18,3
Portugal	4,0	5,0	6,3	6,7	7,6
Reino Unido	5,1	5,2	5,0	4,8	4,8
Rusia	8,7	7,9	8,5	8,3	7,6
Singapur	2,7	3,6	4,0	3,4	3,0
Suecia	4,0	4,0	4,9	5,5	5,6
Suiza	1,6	2,3	3,4	3,5	3,4
Tailandia	3,3	2,4	2,2	2,1	1,4
Taiwán, Provincia de China	4,6	5,2	5,0	4,4	4,1
Turquía	8,4	10,3	10,5	10,3	10,0
Uruguay	15,3	17,3	16,5	12,9	12,1
Venezuela	13,2	15,8	17,8	15,1	8,9

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

Tasas de Desempleo
promedio anual, en porcentaje

Países	2001	2002	2003	2004	2005
Alemania	6,9	7,7	8,8	9,2	9,1
Argentina	18,3	17,8	14,3	13,6	11,6
Australia (*)	6,8	6,4	6,1	5,5	5,1
Austria	3,6	4,2	4,3	4,8	5,2
Bélgica	6,6	7,5	8,2	8,4	8,4
Bolivia	8,5	8,7	9,7	8,7	9,2
Brasil	11,2	12,1	12,7	11,8	10,6
Canadá	7,2	7,6	7,6	7,2	6,8
Chile	9,2	9,0	8,5	8,8	8,1
China	3,6	4,0	4,3	4,2	4,2
Colombia	16,7	16,4	15,2	15,3	13,4
Corea del Sur	4,0	3,3	3,6	3,7	3,7
Dinamarca	5,2	5,2	6,2	6,4	5,7
Ecuador	10,4	8,6	9,8	11,0	9,3
España	10,6	11,5	11,5	11,0	9,2
Estados Unidos	4,7	5,8	6,0	5,5	5,1
Filipinas	11,1	11,4	11,4	11,8	10,3
Finlandia	9,1	9,1	9,0	8,8	8,4
Francia	8,4	8,9	9,5	9,5	9,6
Grecia	10,8	10,3	9,7	10,5	9,9
Hong Kong, RAE de China	4,9	7,2	7,9	6,9	5,7
Indonesia	8,1	9,1	9,5	9,2	10,9
Irlanda	3,9	4,4	4,7	4,5	4,3
Italia	9,5	9,0	8,2	8,3	8,1
Japón	5,0	5,4	5,3	4,7	4,4
Malasia	3,5	3,5	3,6	3,0	3,6
México	2,5	2,7	3,2	3,8	3,7
Nueva Zelandia (*)	5,3	5,2	4,7	3,9	3,7
Países Bajos	2,2	2,8	3,7	4,6	4,9
Paraguay	15,3	16,4	18,5	10,9	7,6
Perú	8,9	8,7	9,4	10,5	8,7
Polonia	16,2	17,8	19,9	19,4	18,3
Portugal	4,0	5,0	6,3	6,7	7,6
Reino Unido	5,1	5,2	5,0	4,8	4,8
Rusia	8,7	7,9	8,5	8,3	7,6
Singapur	2,7	3,6	4,0	3,4	3,0
Suecia	4,0	4,0	4,9	5,5	5,6
Suiza	1,6	2,3	3,4	3,5	3,4
Tailandia	3,3	2,4	2,2	2,1	1,4
Taiwán, provincia de China	4,6	5,2	5,0	4,4	4,1
Turquía	8,4	10,3	10,5	10,3	10,0
Uruguay	15,3	17,3	16,5	12,9	12,1
Venezuela	13,2	15,8	17,8	15,1	8,9

(*) Variación anual promedio

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

Tasas de inflación (Precios al Consumidor)
variación anual en porcentaje

Países	2001	2002	2003	2004	2005
Alemania	1,5	0,8	1,1	2,3	2,1
Argentina	-1,5	40,9	3,5	6,1	12,3
Australia (*)	4,4	3,0	2,8	2,3	2,7
Austria	2,0	1,8	1,2	2,9	1,6
Bélgica	2,2	1,4	1,7	2,3	2,9
Bolivia	0,9	2,4	3,9	4,3	4,9
Brasil	9,4	14,7	10,4	6,1	5,0
Canadá	0,7	3,9	2,0	2,1	2,2
Chile	2,6	2,8	1,1	2,3	3,7
China	-0,3	-0,4	3,2	2,4	1,6
Colombia	7,6	7,0	6,5	5,5	4,8
Corea del Sur	2,8	3,7	3,4	3,0	2,6
Dinamarca	2,2	2,5	1,4	1,2	2,2
Ecuador	22,4	9,4	6,1	1,9	4,4
España	2,7	4,0	2,6	3,2	3,8
Estados Unidos	1,6	2,4	1,9	3,3	3,4
Filipinas	4,1	2,6	-0,1	8,6	6,6
Finlandia	1,7	1,6	0,6	0,4	1,0
Francia	1,4	2,3	2,2	2,1	1,5
Grecia	3,0	3,4	3,1	3,1	3,6
Hong Kong, RAE de China	-3,5	-1,6	-1,9	0,2	1,8
India	5,2	3,2	3,7	3,8	5,6
Indonesia	12,5	10,0	5,1	6,4	17,1
Irlanda	4,2	5,0	1,9	2,6	2,5
Italia	2,4	2,8	2,5	2,0	2,0
Japón	-1,2	-0,3	-0,4	0,2	-0,1
Malasia	1,2	1,7	1,2	2,1	3,3
México	4,4	5,7	4,0	5,2	3,3
Nueva Zelanda (*)	2,6	2,7	1,8	2,3	3,0
Países Bajos	4,6	2,8	1,7	1,2	2,0
Paraguay	8,4	14,6	9,3	2,8	9,9
Perú	-0,1	1,5	2,5	3,5	1,5
Polonia	3,7	0,7	1,8	4,3	0,5
Portugal	3,7	4,0	2,4	2,5	2,6
Reino Unido	0,7	2,9	2,8	3,5	2,2
Rusia	18,6	15,0	12,0	11,7	10,9
Singapur	-0,6	0,4	0,8	1,2	1,3
Sudáfrica	4,6	12,4	0,3	3,4	3,6
Suecia	2,7	2,1	1,3	0,3	0,9
Suiza	0,3	0,9	0,6	1,4	1,0
Tailandia	0,7	1,6	1,8	2,9	5,8
Turquía	68,5	29,7	16,1	9,4	7,7
Uruguay	3,6	25,9	10,2	7,6	4,9
Venezuela	12,3	31,2	27,1	19,3	14,4

(*) Variación anual promedio

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

Tasas de inflación (Precios Mayoristas)
variación anual en porcentaje

Países	2001	2002	2003	2004	2005
Alemania	0,1	0,7	1,8	2,9	5,2
Argentina	-5,4	117,5	2,1	7,7	10,6
Australia (*)	3,1	0,2	0,5	4,0	6,0
Austria	-1,1	0,8	2,5	5,2	1,4
Bélgica	-1,5	2,6	-0,3	6,2	1,5
Bolivia	9,2	0,8	11,2	7,8	7,4
Brasil	11,9	35,4	6,3	14,7	-1,0
Canadá	-6,6	4,8	2,2	6,7	30,5
Chile	3,1	10,4	-1,0	8,1	3,2
Colombia	6,9	9,3	5,7	4,6	2,1
Corea del Sur	-2,5	2,3	3,1	5,3	1,7
Dinamarca	0,4	1,3	0,2	2,7	4,6
Ecuador	-5,6	17,7	4,5	4,3	21,6
España	-0,9	2,0	1,1	5,0	5,2
Estados Unidos	-5,9	3,7	5,0	7,6	8,6
Filipinas	11,6	7,9	5,8	11,3	8,1
Finlandia	1,7	1,6	0,6	0,4	1,0
Francia	-1,2	0,5	0,1	4,5	2,1
Grecia	1,5	1,4	2,0	2,9	0,0
India	1,9	3,5	5,9	6,4	5,6
Indonesia	8,5	3,9	0,7	10,3	22,6
Irlanda	-0,3	-2,5	-9,1	-1,6	3,5
Italia	-1,3	1,5	0,8	4,2	4,2
Japón	-2,8	-1,3	-0,2	1,8	2,3
Malasia	-4,5	13,4	3,8	3,4	9,9
México	2,6	6,3	6,3	8,0	2,5
Nueva Zelanda (*)	6,0	0,2	-0,8	1,7	5,4
Países Bajos	1,1	3,5	0,5	4,3	2,6
Paraguay	8,6	36,8	9,3	12,7	10,8
Perú	-2,2	1,7	2,0	4,9	3,6
Polonia	-0,3	2,3	3,7	5,4	0,2
Portugal	2,8	0,4	0,8	2,7	3,1
Reino Unido	-1,1	1,0	1,8	2,9	2,4
Rusia (*)	19,2	10,4	16,4	23,4	20,6
Singapur	-5,7	4,0	0,8	5,9	11,3
Sudáfrica	8,3	12,4	-1,8	1,9	5,1
Suecia	-0,8	-0,6	-1,9	2,0	6,4
Suiza	0,0	-0,5	0,5	1,3	1,1
Tailandia	0,9	4,0	2,9	10,1	8,0
Turquía	88,6	30,8	13,9	13,8	0,0
Uruguay	3,8	64,6	20,5	5,1	-2,2
Venezuela	13,1	51,6	48,4	23,8	14,8

(*) Variación anual promedio

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

Argentina: Indicadores Trimestrales

Concepto	Unidad	2000				2001				2002				2003				2004				2005				2006		
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT																					
1) Nivel de Actividad																												
Variación del PBI	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-0,2	-0,4	-0,6	-1,9	-2,0	-0,2	-4,9	-10,7	-16,3	-13,5	-9,8	-3,4	5,4	7,7	10,2	11,7	11,3	7,1	8,7	9,3	10,4	9,2	10,4	9,2	9,0	8,6	n.d.
Var. de la Act. Industrial*	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-0,2	-0,7	-0,5	-1,7	-1,7	-0,4	-4,9	-10,7	-15,1	-14,1	-10,1	-3,5	5,3	7,9	10,4	11,7	10,6	7,8	8,7	9,0	10,1	9,5	10,1	9,5	9,0	8,2	7,9
Desempleo	Porcentaje	15,4	15,4	14,7	14,7	16,4	16,4	18,3	18,3	21,5	21,5	17,8	20,4	17,8	17,8	16,3	14,5	14,4	14,8	13,2	12,1	12,1	11,1	11,1	10,1	11,4	10,4	
2) Precios																												
Índice de precios al cons.	Tasa de variación acum durante el período - en % -	0,8	-1,0	0,0	-0,5	-0,3	0,9	-1,4	-0,8	5,4	19,4	9,4	2,1	2,1	0,3	0,3	0,8	0,7	2,2	1,4	1,2	2,0	2,6	3,1	2,6	3,1	2,9	2,0
3) Panorama Monetario																												
Tipo de Cambio ¹	Pesos por US\$	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,97	3,19	3,64	3,56	3,17	2,93	2,94	2,94	2,93	2,92	3,00	2,97	2,89	2,90	2,99	2,99	3,10	3,10	3,10
Tasas de interés a corto plazo ¹	Act. en moneda nac. (% anual) prom.	10,6	9,7	9,7	14,3	12,6	21,0	35,9	41,3	30,7	n.a.	90,6	42,7	27,6	25,4	13,9	10,8	9,1	6,7	5,9	5,8	6,0	6,4	6,4	6,7	7,5	8,3	
Reservas internacionales ²	Millones de US\$	36.556	36.647	36.739	36.831	36.922	37.012	37.104	37.226	37.287	37.377	37.469	37.561	7.652B	37.742	37.834	37.926	38.017	38.108	38.200	38.292	38.473	38.565	38.657	38.748	38.838		
4) Sector Externo																												
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	13,3	14,8	15,0	22,9	3,2	2,5	4,9	-6,5	-3,1	-9,4	-4,4	4,9	14,8	19,6	11,7	13,8	12,5	15,4	18,7	20,5	13,5	21,4	15,0	15,0	15,9	10,7	
Importaciones de bienes (cif)	Tasa de variación anual - en % -	0,7	4,6	-3,6	-4,8	-2,3	-8,3	-23,9	-31,4	-63,9	-62,7	-54,4	-44,6	20,8	54,7	62,0	73,4	86,4	64,3	62,4	46,5	38,3	23,5	22,7	22,7	23,6	8,6	

1) Valores al cierre del período considerado

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

* IVF1 Serie Desestacionalizada 1993 = 100

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

Brasil: Indicadores Trimestrales

Concepto	Unidad	2000				2001				2002				2003				2004				2005				2006	
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT
1) Nivel de Actividad																											
Variación del PBI real	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	5,3	4,2	4,1	3,9	3,8	1,9	0,4	-0,7	-0,5	1,4	2,9	3,9	1,5	0,0	-0,2	0,9	4,0	5,6	6,1	4,9	2,8	3,9	1,0	1,4	3,4	n.d.
Var. de la Actividad Industrial (1)	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	4,0	7,5	3,6	7,7	8,4	-0,9	-1,4	-6,4	-3,5	-1,0	5,8	8,1	-1,0	-1,8	4,0	4,8	13,4	13,5	7,5	8,3	1,8	6,4	-0,1	2,8	5,3	-0,6
Desempleo (media trim) (2)	Porcentaje	10,8	11,8	11,3	10,2	10,7	11,1	11,2	11,7	12,0	12,7	11,8	11,9	11,9	13,4	12,9	12,6	12,6	12,4	11,6	10,4	10,4	11,0	10,6	10,2	10,2	11,3
2) Precios																											
Índice de precios al consumidor	Tasa de variación acum durante el período - en % -	1,4	0,2	2,9	0,9	1,8	1,9	2,5	2,7	2,1	1,4	2,6	5,9	6,8	3,8	0,2	1,6	1,8	1,4	1,7	1,5	1,7	1,5	0,2	1,5	0,9	0,2
3) Panorama Monetario																											
Tipo de Cambio ¹	Reales por US\$	1,77	1,80	1,81	1,93	2,01	2,29	2,55	2,55	2,38	2,50	3,13	3,72	3,54	3,06	2,98	2,90	2,90	3,04	2,98	2,79	2,66	2,49	2,35	2,25	2,20	2,19
Tasas de interés a corto plazo ³	Act. en moneda nac. (% anual) prom.	18,9	17,5	16,6	15,8	15,8	18,3	19,1	19,1	18,5	18,4	17,9	24,9	23,7	25,8	21,8	17,3	16,0	15,8	16,2	17,7	19,3	19,7	19,5	18,0	16,5	16,5
Reservas internacionales ²	Millones de US\$	26.090	26.290	26.642	24.919	25.677	22.448	18.587	19.102	15.355	10.662	9.181	10.098	10.024	11.498	13.503	13.475	14.975	16.636	18.122	19.058	20.423	22.020	25.323	27.049	20.589	24.017
4) Sector Externo																											
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	19,9	13,7	21,2	5,5	14,4	7,3	1,3	1,2	-13,8	-13,1	19,5	21,6	26,5	36,4	7,2	20,5	23,3	32,9	36,3	29,1	25,7	22,5	22,5	20,6	20,2	7,8
Importaciones de bienes (cif)	Tasa de variación anual - en % -	10,9	8,9	20,6	12,3	19,9	9,3	-8,1	-17,5	-24,9	-20,2	-6,5	-7,1	3,5	-2,1	-6,1	14,6	18,4	31,8	36,3	32,7	21,3	19,4	18,7	10,6	24,3	19,2

1) Valores al cierre del período considerado

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

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

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

(2) Tasa de desempleo abierto RMSP

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