

Revista del CEI

Comercio Exterior e Integración

Mayo de 2008 - Número 11

Centro de Economía Internacional

Centro de Economía Internacional

Centro Centro de Economía Intern

omía Internac

Momento de definiciones
en la Ronda Doha

Sigue la incertidumbre en la economía mundial

¿Objetivo incumplido en el mercado
de títulos de carbono?

Firma del Acuerdo entre
MERCOSUR e Israel

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

ISSN 1850 - 1737 (Impreso)

ISSN 1850 - 1745 (En línea)

Revista del CEI

Comercio Exterior e Integración

Mayo de 2008 - Número 11

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

Investigadores
Sebastián Castresana
Martín Cicowiez
Carlos D'Elia
Raúl Alfredo Estrada Oyuela
Ivana Doporto Miguez
Verónica Fossati
Sebastián Laffaye
Jorge Lucángeli
María Cecilia Pérez Llana
Mariángeles Polonsky
Hernán Sarmiento

Asistentes de Investigación
Ana Laura Zamorano

Administración
Carolina Coll
Andrea Fauro

Traductoras
María Inés Martiarena
Marisa Sanguinetti

Biblioteca
María Violeta Bertolini
Daniel Hermida Pezzelatto

Diseño y Comunicación
María Jimena Riverós



Editorial

El número once de la Revista Comercio Exterior e Integración del Centro de Economía Internacional (CEI) incluye las secciones regulares que analizan la evolución reciente del comercio exterior argentino, la coyuntura de las economías de los países del MERCOSUR, el panorama de la situación internacional y el estado de las negociaciones de la Ronda Doha y de otros acuerdos comerciales en los que participa la Argentina. Además, esta edición presenta artículos dedicados a la estructura del comercio exterior de la Argentina, las negociaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea y un estudio del mercado de títulos de carbono. Se incluyen también las novedades de la Biblioteca del CEI y la actualización de los anexos estadísticos.

La primera sección analiza la evolución del comercio exterior de bienes y servicios de la Argentina en el año 2007. Las exportaciones de bienes tuvieron un crecimiento del 20%, impulsadas por los altos precios históricos de los productos agrícolas y, en menor medida, por el aumento de los volúmenes exportados de esos productos y de las manufacturas industriales. En cambio el incremento del 31% de las importaciones de bienes se explica, en primer lugar, por el aumento de 23% en las cantidades y, secundariamente, por una contribución de 6% de incremento en los precios. Con respecto al intercambio de servicios, en el año 2007 volvió a destacar el incremento de las exportaciones, que en los últimos cuatro años se han duplicado, comportamiento que permite confirmar la tendencia hacia la reducción de los resultados negativos de la balanza del sector terciario.

La segunda sección, dedicada al MERCOSUR, informa sobre las acciones orientadas a fortalecer el funcionamiento del mercado ampliado desarrolladas durante el segundo semestre de 2007. También se presenta un panorama del comercio de los Estados Parte durante el año 2007, en el que se destaca que las tasas de crecimiento de las exportaciones, especialmente las intra-MERCOSUR fueron las más altas de los países latinoamericanos, mientras el dinamismo aún mayor de las importaciones, con mayor intensidad de las provenientes de Extra-Zona, conduce a que se resientan los saldos comerciales de los cuatro socios, aunque Argentina y Brasil continúan exhibiendo saldos positivos y altos. En el plano del nivel de actividad, se confirma un ciclo de expansión sostenida.

En la sección dedicada al panorama internacional se presenta un informe de la coyuntura en el año 2007 y los pronósticos a comienzos del 2008, a partir de los cada vez más evidentes signos de desaceleración de la economía mundial. Sin embargo, se sostiene la hipótesis de que el ciclo económico de las economías avanzadas tendrá una influencia menos preponderante en las fluctuaciones de la actividad de las economías emergentes y en desarrollo que en el pasado.

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

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

En la sección de negociaciones se brinda una puesta al día de la situación de la Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio, marcada por una etapa de incertidumbre sobre la posibilidad de aprobar las modalidades de negociación, circunstancia que permitiría pasar a la fase final de intercambio de concesiones, preparación de nuevas disciplinas y redacción de los textos legales. Al analizar la situación, se evalúa que el enfoque del proceso negociador liderado por el Director General no tiene una adecuada correspondencia con la realidad política y económica en los países de mayor peso comercial, donde la ausencia de mandatos negociadores, la resistencia al ajuste estructural y cuestiones de liderazgo juegan a favor de la incertidumbre.

Otro artículo analiza el resultado de la negociación entre Israel y el MERCOSUR, plasmado en el acuerdo suscripto en diciembre de 2007. Se examinan las concesiones que realizaron Israel y los Estados Parte del MERCOSUR y el impacto que podrían tener sobre el comercio exterior argentino.

En la sección de "Artículos" se presenta un trabajo del Dr. Aldo Ferrer, que es una versión revisada de la posición del autor en la mesa redonda "El comercio exterior argentino en una perspectiva de largo plazo", llevada a cabo en el seminario sobre estructura y desafíos del comercio exterior argentino organizado por el CEI y la CEPAL en agosto de 2007.

Otro artículo examina las negociaciones iniciadas en 1995 por la Unión Europea y el MERCOSUR para establecer un Acuerdo de Asociación Birregional y las dificultades que hasta el momento han impedido alcanzar esa meta, a fin de postular qué requisitos deberían reunirse para destrabar las negociaciones con vistas a alcanzar un resultado equilibrado para los intereses de las partes.

El tercer artículo trata sobre el mercado de títulos de carbono. Está dirigido a esclarecer la vinculación de ese mercado con el propósito ambiental que llevó a establecerlo, las diferencias entre las distintas clases de títulos, las condiciones en que esos títulos pueden generarse y las debilidades que desde el punto de vista de la integridad ambiental pueden señalarse en los criterios que se aplican en el proceso de su creación.

SUMARIO

COYUNTURA COMERCIAL

Estructura del comercio exterior argentino 07

PANORAMA MERCOSUR

MERCOSUR: continuaron los refuerzos para afianzar el
mercado ampliado 25

COYUNTURA ECONOMICA INTERNACIONAL

Se desacelera la actividad económica mundial en medio de la
incertidumbre financiera 39

NEGOCIACIONES COMERCIALES

La Ronda Doha: ¿acuerdo o nueva postergación? 53

Acuerdo de libre comercio MERCOSUR - Israel: análisis del impacto para
la Argentina 65

ARTICULOS

Reflexiones sobre el comercio exterior argentino en una perspectiva
de largo plazo 89

Negociación MERCOSUR-Unión Europea 95

El mercado de títulos de carbono 121

BIBLIOTECA 147

ANEXO ESTADISTICO 155

1

Coyuntura Comercial

Estructura del Comercio Exterior Argentino

Sebastián Laffaye

Resumen

Mientras todavía no hay consenso acerca del alcance de la reciente crisis financiera en la economía mundial y si bien las expectativas han comenzado a deteriorarse para los países desarrollados, los países de América Latina siguieron creciendo impulsados básicamente por la demanda interna.

El desempeño de las exportaciones argentinas continúa registrando un fuerte dinamismo como consecuencia de los altos precios históricos de las exportaciones agrícolas y en menor medida por el aumento de los volúmenes exportados de esos productos y de las manufacturas industriales. Durante 2008 se estima que las exportaciones continuarán creciendo a una tasa similar a la del 20% observada en 2007.

Las importaciones se ubicaron en torno de los U\$S 45.000 millones durante 2007, lo cual representa un aumento del 31% respecto de 2006. Las cantidades importadas se incrementaron 23%, mientras que los precios de importación tan sólo crecieron 6%.

La balanza comercial arrojó un resultado positivo por octavo año consecutivo, con un superávit cercano a U\$S 11.000 millones, un 13% inferior al registrado durante 2006. El NAFTA, la UE y el Mercosur continúan siendo los principales socios comerciales del país, al reunir en conjunto el 60% del comercio total.

En cuanto al sector terciario, las exportaciones de servicios crecen de manera ininterrumpida desde 2003. En el transcurso de los últimos cuatro años se han duplicado, ubicándose en torno de los U\$S 10.000 millones. Las importaciones, luego de caer a mínimos históricos con la devaluación, comenzaron a recuperarse a partir de 2003, manteniendo 19 trimestres de crecimiento ininterrumpido en comparación con igual trimestre de año anterior. Se confirma de esta manera la tendencia hacia una reducción en los resultados negativos de la balanza del sector terciario.

1. Contexto internacional

La economía mundial culminó su cuarto año consecutivo de expansión a una tasa superior al 3%. Las economías latinoamericanas crecieron, según CEPAL, 5,6% en 2007. Si bien se han registrado incrementos mayores en otras regiones en desarrollo, el crecimiento registrado en América Latina es alto en comparación con la historia reciente.

Para el presente año, como consecuencia de la crisis financiera ocurrida en los EEUU, se prevé una desaceleración del crecimiento, especialmente en los países desarrollados. En ese sentido, el FMI y la OCDE revisaron sus pronósticos de crecimiento del PIB mundial a la baja, mientras que la Reserva Federal de los Estados Unidos (FED) rebajó su estimación de crecimiento para los EEUU en medio punto porcentual, ubicándola en torno del 1,5% para 2008. Asimismo, la cotización del oro, barómetro de la confianza en los mercados financieros, se incrementó 32% durante 2007.

Todavía no hay consenso acerca del alcance de la reciente crisis financiera en la economía mundial y si bien las expectativas han comenzado a deteriorarse para los países desarrollados, los países de América Latina siguieron creciendo impulsados básicamente por la demanda interna. La CEPAL estima que América Latina y el Caribe crecerán a una tasa cercana al 5% durante el presente año.

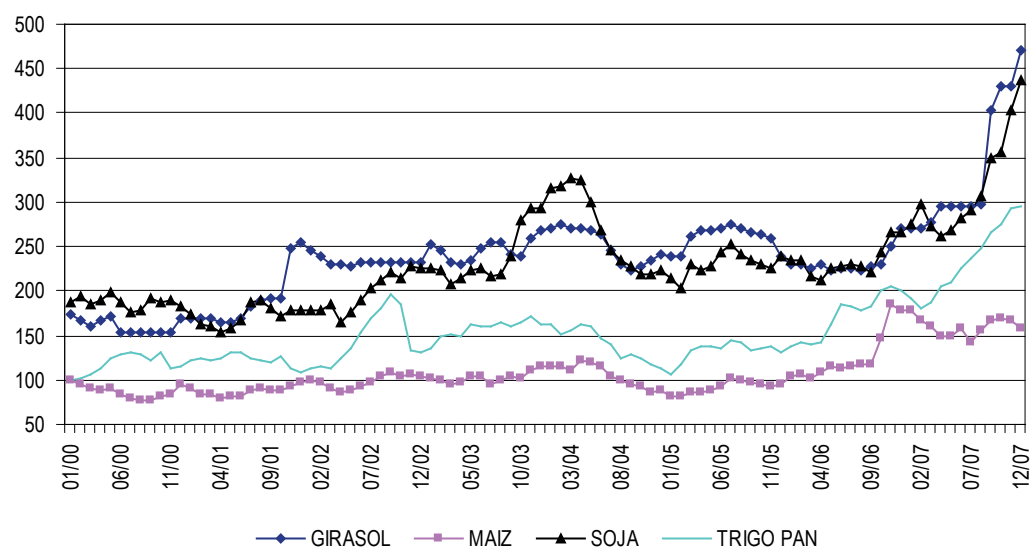
El origen del presente desequilibrio se puede ubicar en los primeros años de la década, con el advenimiento de una fuerte baja de los precios de las acciones de las empresas de informática y de telecomunicaciones (“punto com”) en los Estados Unidos. Ante la repercusión de esa caída en Wall Street y otras bolsas de valores, la Reserva Federal buscó estimular el mercado mediante una política de bajas tasas de interés y de abaratamiento de los costos financieros, hecho que posibilitó que un espectro cada vez más amplio de la población estuviese en condiciones de realizar inversiones inmobiliarias. Los bancos y las agencias subestimaron el riesgo de las hipotecas “subprime”, así denominadas por su baja calidad. Es de señalar que ante la primera suba en la tasa básica, dispuesta por la FED en 2005, comenzaron a aparecer los incumplimientos, acarreando un efecto contagio que, a partir de la segunda mitad de 2007, repercutió negativamente sobre la estructura del sistema financiero internacional

En opinión de algunos analistas, la presente crisis no tardará en propagarse de los mercados financieros a la economía real. Sostienen que una coincidencia de factores complementarios como el incremento en los precios de las materias primas -en particular de la energía y de los alimentos-, la creciente restricción en el mercado de capitales y una contracción de los créditos probablemente traigan aparejados reducción del crecimiento mundial.

Si bien el incremento de la volatilidad en la cotización de los valores se ha hecho sentir en algunas bolsas latinoamericanas, la economía real muestra una situación coyuntural saludable. Los precios de los principales productos de exportación latinoamericanos, incluidos las materias primas agrícolas y productos procesados de la Argentina, ubican a casi todos los países en una evolución económica positiva. Los precios de las materias primas se han incrementado sensiblemente en el último lustro, en especial durante la segunda mitad de 2007.¹ El precio del petróleo está en niveles record, tornando rentable la producción de etanol y biocombustibles a través de la utilización de azúcar, cereales y semillas oleaginosas. Con tal motivo, la demanda del maíz, trigo y soja, entre otros productos, está creciendo en mayor medida que la oferta, impulsando los precios a la continúa alza.

No puede descartarse, sin embargo, que la actual desaceleración del ciclo como consecuencia del ajuste estructural que se está produciendo en los países más desarrollados en respuesta a la crisis financiera, empiece a repercutir en la región y en nuestro país. Por el momento, como se señaló, esos efectos no se sienten en la economía argentina que sigue creciendo a más del 8% anual medida por el Producto Interno Bruto.

¹ En algunos granos -soja y girasol- los incrementos superaron el 50% en el segundo semestre de 2007

Gráfico 1**Cotizaciones internacionales de algunos granos seleccionados
dólares por tonelada**

El desempeño de las exportaciones argentinas continúa registrando un fuerte dinamismo como consecuencia de los altos precios históricos de las exportaciones agrícolas y en menor medida por el aumento de los volúmenes exportados de esos productos y de las manufacturas industriales. Durante 2008 se estima que las exportaciones continuarán creciendo a una tasa similar a la del 20% observada en 2007. El alza de los precios de los productos primarios redundará en un incremento en el valor exportado, aunque al igual que en 2007 no se prevén aumentos importantes en las cantidades. Se estima que las economías de los principales socios comerciales de nuestro país en Latinoamérica y Asia continuarán creciendo a tasas superiores a la media mundial, favoreciendo el desempeño exportador del país. Si bien es factible que, como consecuencia de la desaceleración de las economías, se registre un descenso del ritmo de expansión de la demanda de los EEUU² y Europa Occidental en 2008, el firme crecimiento de China e India, así como de los países exportadores de petróleo, contribuirán a compensar esa situación.

El desempeño económico de los países de ALADI resulta significativo para el crecimiento de las exportaciones industriales argentinas. Se prevé en particular, que los envíos de maquinaria y equipo, maquinaria agrícola y material de transporte a Brasil, México, Chile y Venezuela continúen aumentando.

En cuanto a las importaciones, la tasa de crecimiento del PIB, estimada en 7-8 % para el corriente año, permite anticipar que las importaciones sigan creciendo por encima del 20-25% en valor.

2. Comercio de bienes

1. Evolución de las exportaciones

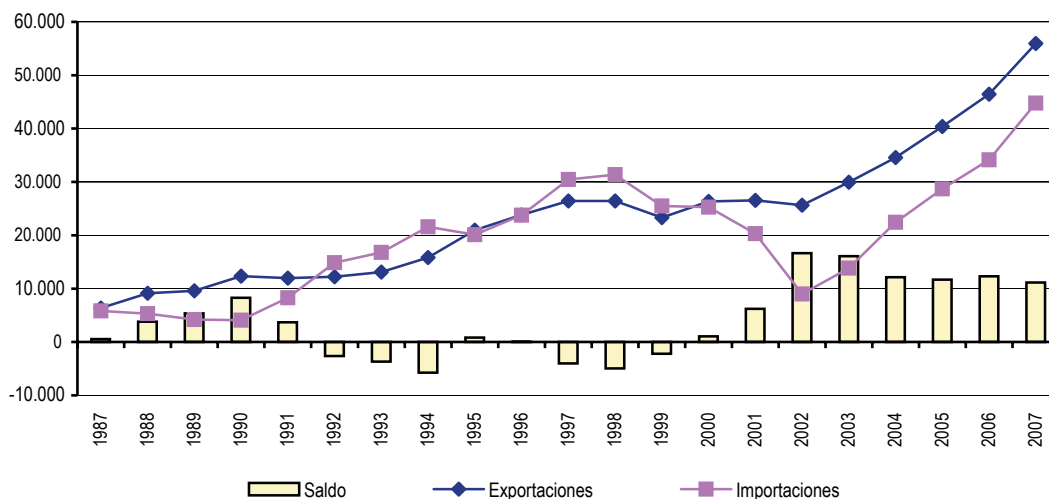
Luego de oscilar en torno de los U\$S 25.000 millones anuales entre 1997 y 2002, las exportaciones argentinas llegaron casi a U\$S 56.000 millones en 2007. Las mencionadas mejoras de los precios internacionales de los cereales, oleaginosas y sus derivados, combinadas con un sostenido incremento de la oferta exportable,

² El 7% de las exportaciones argentinas tuvieron como destino los EEUU en 2007.

permitieron mas que duplicar el valor de las colocaciones en el exterior en un lustro. La creciente demanda internacional de productos básicos y alimentos y el crecimiento económico de los principales socios comerciales del país dieron lugar a que las exportaciones aumentaran en 2007 un 20% por encima de las cifras alcanzadas durante 2006.

Gráfico 2

Comercio exterior argentino millones de dólares



Al analizar las ventas al exterior por Grandes Rubros se observa que las que más crecieron fueron las correspondientes a Productos Primarios (40%) seguidas por las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) (26%). Mientras que el aumento registrado en los primarios obedece a un efecto combinado de aumento de las cotizaciones internacionales así como de las cantidades exportadas, la expansión de las MOA se debe casi en su totalidad a la incidencia de los precios. Si bien los precios de exportación de los granos y aceites aumentan desde el 2004, entre enero y diciembre de 2007 las cotizaciones de la soja, el girasol y el trigo -así como de la gran mayoría de sus subproductos- se incrementaron por encima del 50%, con un fuerte impulso durante el segundo semestre del año.

Diferente es el caso de las Manufacturas de Origen Industrial (MOI), cuyas ventas al exterior se incrementaron 17% durante el año pasado, impulsadas fundamentalmente por las mayores cantidades comerciadas. Las exportaciones de MOI se vieron favorecidas por el saludable desempeño de los socios de la ALADI, principal destino para las manufacturas industriales argentinas.

Cuadro 1

Evolución de las exportaciones por Grandes Rubros en millones de dólares y porcentaje

	2006	2007	Absoluta	Variaciones			Contribución al crecimiento %	Incidencia (*)
				Valor %	Precio %	Cantidad %		
Productos primarios	9.081	12.683	3.602	40	23	18	40	8
MOA	15.209	19.109	3.900	26	22	13	43	8
MOI	14.760	17.280	2.521	17	4	12	28	5
Combustibles y energía	7.541	6.582	-959	-13	11	-20	-11	-2
Total	46.590	55.653	9.063	19	12	8	---	---

(*) El indicador de incidencia se obtiene multiplicando la tasa de variación por la participación de cada rubro o producto en el período inicial con lo cual se obtiene una medida ponderada del aporte de cada uno al crecimiento agregado.

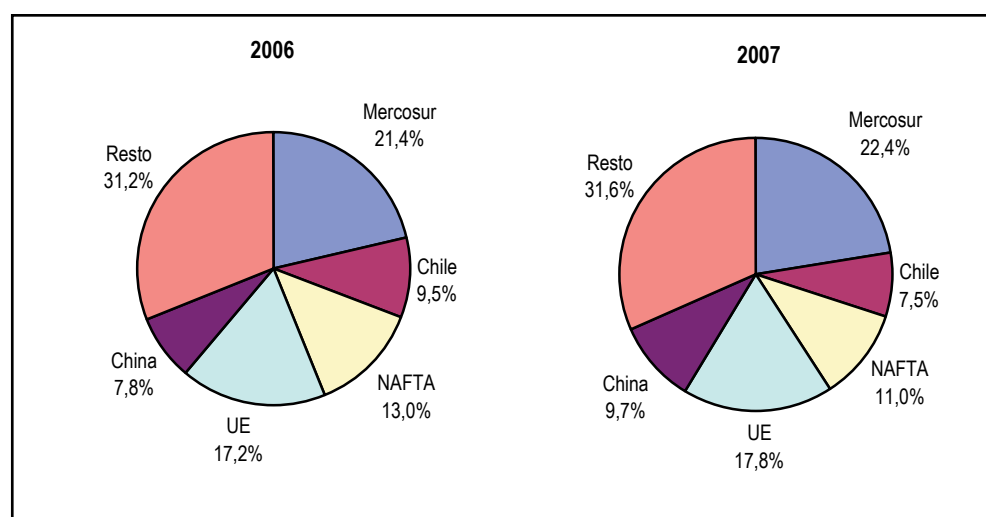
Fuente: INDEC

Los principales productos primarios exportados fueron cereales y oleaginosas, que en conjunto representaron casi el 70% de ese gran rubro y el 15% del valor de las exportaciones totales argentinas. Entre las MOA se destacaron las Grasas y aceites y los Residuos de la industria alimenticia, aunque sobresalieron por su elevada tasa de crecimiento (203%) los Productos de molinería. En cuanto a las manufacturas industriales, los principales rubros de exportación fueron Material de transporte, Metales comunes y Productos químicos, que representaron en conjunto el 64% de las exportaciones MOI. Los envíos de maquinaria y equipo al exterior mostraron un fuerte dinamismo, con una tasa de crecimiento cercana al 20% para 2007.

Durante 2007 los principales destinos de las exportaciones argentinas fueron el Mercosur, la UE y el Nafta, que representaron en conjunto el 51% de las colocaciones en el exterior. Mercosur (y el resto de la ALADI) se destacan como destino de exportaciones industriales, mientras que la UE y el NAFTA fueron los principales destinos de los primarios y las MOA. Si bien estos tres son los mercados más relevantes para la Argentina, cabe destacar la importancia creciente y el dinamismo de los países asiáticos (China, República de Corea y Japón) y de algunos países de África (países del Magreb y Egipto), sobre todo como destinos de oleaginosas, cereales y sus derivados. Las ventas a Chile registraron un leve descenso (5%) como consecuencia de una pronunciada caída en los envíos de Combustibles y energía, ya que en los restantes rubros se registraron incrementos de diversa magnitud.

Gráfico 3

Exportaciones argentinas distribución porcentual por destino



Fuente: INDEC

1.1. Máquinas y aparatos, material eléctrico

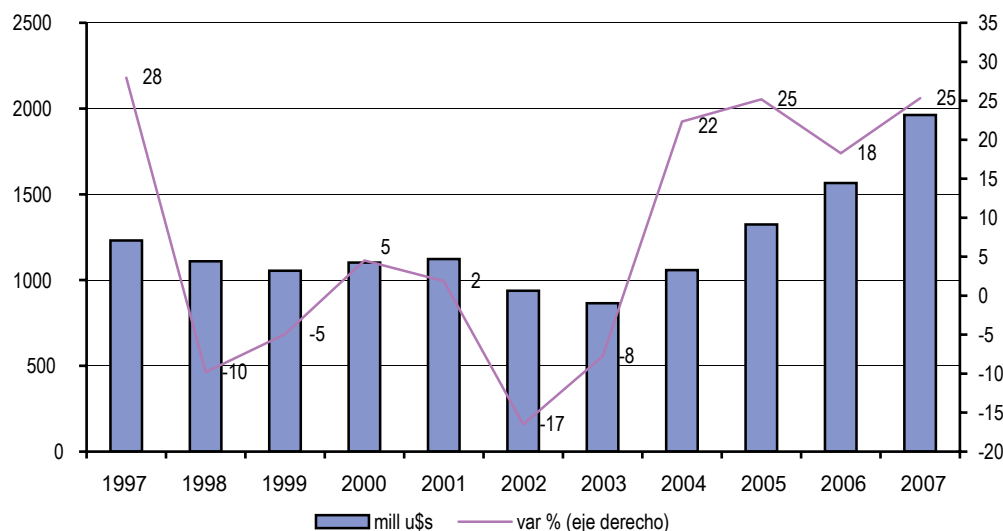
Las exportaciones de Máquinas y aparatos³, luego de las caídas registradas en 2002 y 2003, se incrementaron, durante 2007, a una tasa superior a la de las MOI en su conjunto. En el último lustro este subrubro ha duplicado sus exportaciones, convirtiéndose en el segundo más dinámico dentro de las manufacturas industriales.

Si bien los principales artículos dentro del subrubro fueron las partes de motores, se destacan las exportaciones de algunos productos de alto valor agregado -maquinaria agrícola, refrigeradores, bombas de agua y lavavajillas- a los socios de la ALADI.

³ Este subrubro incluye maquinarias para la industria, motores y otras manufacturas del alto valor agregado

Gráfico 4

Exportaciones de Máquinas y aparatos millones de dólares

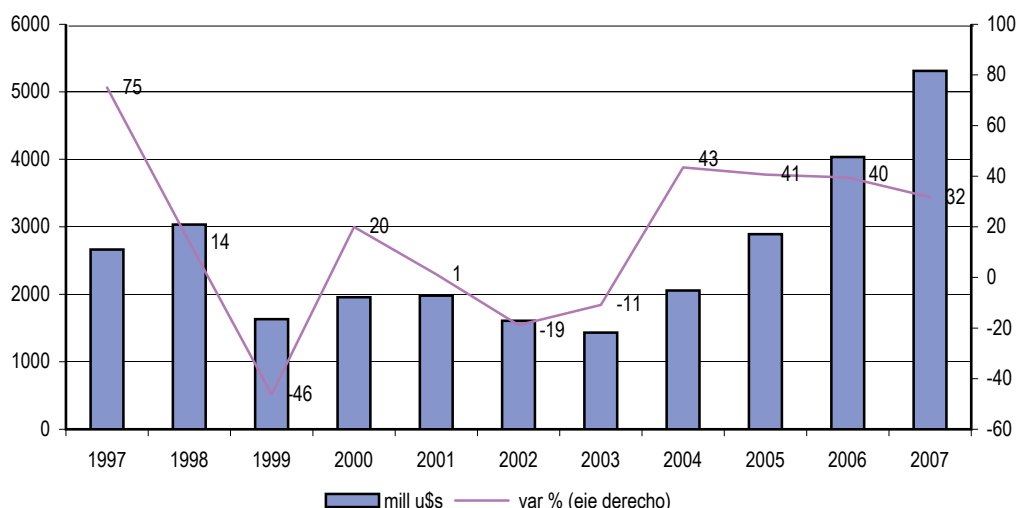


1.2. Material de transporte

Las exportaciones de Material de transporte durante 2007 superaron los U\$S 5.000 millones por primera vez, mientras que representaron el 31% de las MOI y casi el 10% de las exportaciones totales. En el Gráfico 5 se puede apreciar el crecimiento del subrubro, que lo coloca entre los más dinámicos de las exportaciones argentinas, siendo superados tan sólo por los cereales, oleaginosas y sus derivados.

Gráfico 5

Exportaciones de Material de transporte millones de dólares

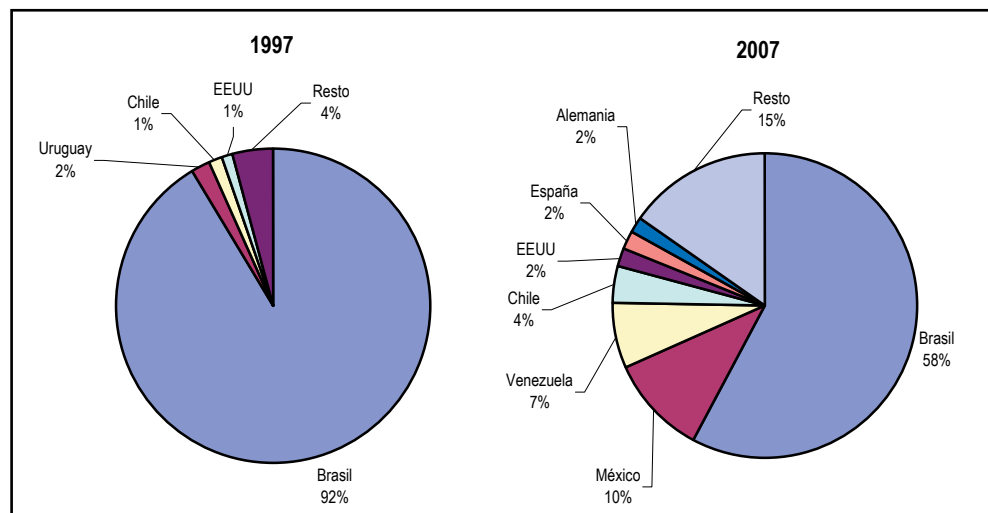


Si bien las colocaciones en el exterior de Material de transporte tienen como principal destino a Brasil, en los últimos años se verifica una mayor diversificación. Han adquirido mayor relevancia México, la CAN y, en menor medida, Chile y la Unión Europea. La entrada en vigencia del Acuerdo de Complementación Econó-

mica entre Mercosur y México⁴ contribuyó a que este país pase a ocupar el segundo lugar como destino de las exportaciones del subrubro.

Gráfico 6

Exportaciones de Material de transporte distribución porcentual por destino



Fuente: INDEC

2. Evolución de las importaciones

Las importaciones se ubicaron en torno de los U\$S 45.000 millones durante 2007, lo cual representa un aumento del 31% respecto de 2006. Las cantidades importadas se incrementaron 23%, mientras que los precios de importación tan sólo crecieron 6%. Los principales incrementos en las cantidades importadas se registraron en Combustibles y lubricantes (37%) y Bienes de capital (28%).

Cuadro 2

Evolución de las importaciones por Usos Económicos del INDEC en millones de dólares y porcentaje

	2006	2007	Absoluta	Variaciones			Contribución al crecimiento %	(*) incidencia
				Valor %	Precio %	Cantidad %		
Bs de capital	8.202	10.731	2.529	31	0	28	24	7
Bs intermedios	11.918	15.493	3.575	30	10	19	34	10
Combustibles y lubricantes	1.730	2.842	1.111	64	19	37	11	3
Piezas y acc. p/bs. capital	6.176	7.671	1.495	24	3	22	14	4
Bs de consumo	3.970	5.145	1.175	30	7	25	11	3
Vehículos automotores de pasajeros	2.038	2.710	671	33	---	---	6	2
Resto	118	115	-2	-2	---	---	0	0
Total	34.151	44.706	10.555	31	6	23	---	---

(*)El indicador de incidencia se obtiene multiplicando la tasa de variación por la participación de cada rubro o producto en el período inicial con lo cual se obtiene una medida ponderada del aporte de cada uno al crecimiento agregado.

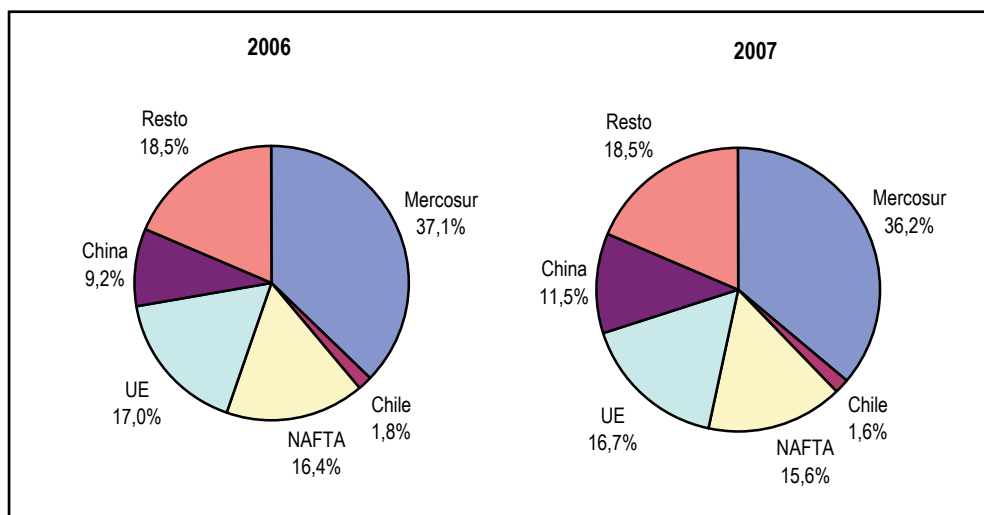
Fuente: INDEC

⁴ Se trata del Acuerdo de Complementación Económica (ACE n° 55) entre México y el Mercosur que se refiere a productos de la industria automotriz.

La composición por destinos de las compras argentinas en el exterior no se ha modificado sustancialmente respecto de 2006. Un tercio de las importaciones argentinas proviene del Mercosur, mientras que 16% lo hace desde la UE y 15% desde el Nafta. Cabe destacar el incremento en la participación de China como origen, que pasó de un 9% a 11,5% de las importaciones en 2007 merced a un incremento del 63% en relación al valor exportado durante 2006. Las importaciones registran un paulatino incremento de la participación de países asiáticos y africanos a costa de otros orígenes.

Gráfico 7

Importaciones argentinas distribución porcentual por destino



Fuente: INDEC

2.1 Bienes de capital

Las importaciones de bienes de capital se incrementaron 28% durante 2007, con la particularidad de que dicho aumento se debió en su totalidad a los volúmenes importados, ya que los precios permanecieron constantes. El CEI ha elaborado una clasificación alternativa, mediante la cual se pretende mayor detalle a fin de determinar el tipo de bienes importados bajo esta denominación.⁵

Según la clasificación del CEI un 25% de las importaciones clasificadas como Bienes de capital por el INDEC corresponde a Bienes de consumo, en su mayoría celulares, acondicionadores de aire, videocámaras y otros equipos electrónicos de uso particular. Si no se toman en cuenta este tipo de bienes, las importaciones de Bienes de capital se incrementaron un 26% a lo largo de 2007. Si bien la participación de los bienes de consumo –siempre según la clasificación del CEI– en los bienes de capital se ha mantenido constante durante los últimos dos años, a lo largo de la última década se incrementó del 17% en 1997 al 25% actual. Esto obedece a que las importaciones de este tipo de bienes crecieron a una tasa superior a la de los Bienes de capital en conjunto.

⁵ Ver M. Polonsky, "Nueva clasificación para las importaciones de bienes de capital. Evolución de la última década", Revista del CEI N° 7 (diciembre de 2006), disponible en www.cei.gov.ar

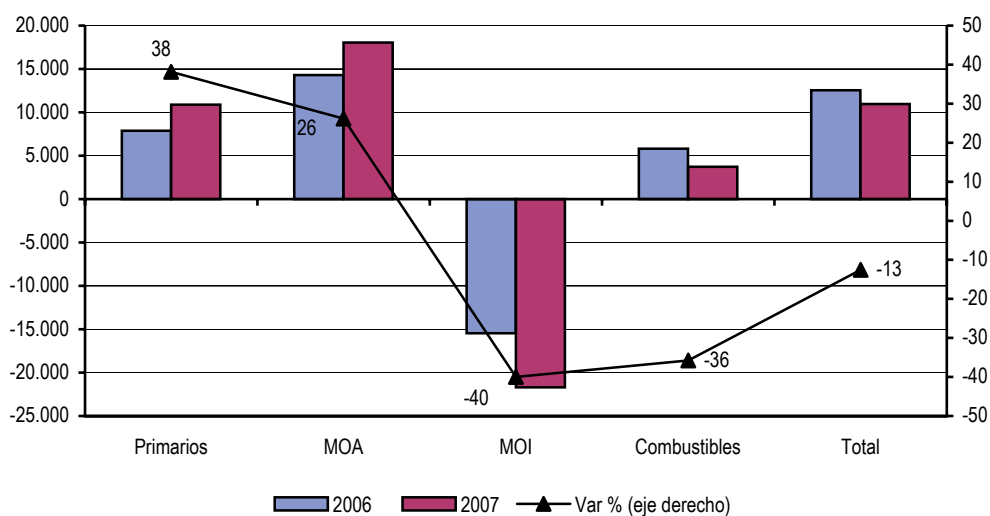
Cuadro 3**Importaciones de Bienes de capital. Clasificación del CEI**
en millones de dólares

	2006		2007	
	mill. de u\$s	Participación %	mill. de u\$s	Participación %
Bienes agrícolas	226	3%	327	3%
Bienes de capital de uso general	820	10%	1.103	10%
Bienes de capital para infraestructura y minería	1.018	12%	1.303	12%
Bienes de consumo	2.084	25%	2.639	25%
Bienes de transporte	1.452	17%	1.786	17%
Bienes industriales	716	8%	839	8%
Equipamiento médico	196	2%	253	2%
Maquinaria para tratamiento de la información	857	10%	1.122	10%
Otros bienes de capital	941	11%	1.170	11%
Otros bienes de capital para servicios	173	2%	188	2%
Total general	8.483	100%	10.731	100%
Total sin Bienes de consumo	6.399	75%	8.092	75%

Fuente: CEI en base a INDEC

3. Balanza comercial

La balanza comercial arrojó un resultado positivo por octavo año consecutivo, con un superávit cercano a U\$S 11.000 millones, un 13% inferior al registrado durante 2006. El NAFTA, la UE y el Mercosur continúan siendo los principales socios comerciales del país, al reunir en conjunto el 60% del comercio total (exportaciones más importaciones).

Gráfico 8**Evolución del saldo comercial por Grandes Rubros**
en millones de dólares

Fuente: CEI en base a INDEC

Cuadro 4

Evolución de la balanza comercial argentina. Año 2007

en millones de dólares y %

	2006					2007				
	Primarios	MOA	MOI	Comb	Total	Primarios	MOA	MOI	Comb	Total
CAN	346	751	1.313	-196	2.215	309	981	1.771	-125	2.936
CHILE	289	654	1.049	1.801	3.793	417	858	1.068	1.110	3.454
UE	2.391	4.111	-4.253	-35	2.213	2.582	5.627	-5.416	-284	2.510
Brasil	772	510	-6.136	1.219	-3.636	1.071	694	-7.082	1.139	-4.178
México	30	222	-150	261	363	36	216	-382	193	62
EEUU	211	863	-2.611	1.337	-200	230	861	-3.479	1.183	-1.204
China	1.544	899	-2.943	905	405	2.785	1.805	-4.920	409	79
Japón	130	115	-834	60	-528	451	145	-1.077	19	-462
Subtotal	5.712	8.125	-14.566	5.352	4.624	7.882	11.188	-19.517	3.645	3.197
Resto	2.164	6.177	-887	465	7.920	2.998	6.857	-2.175	91	7.771
Total	7.876	14.303	-15.453	5.818	12.544	10.880	18.044	-21.692	3.736	10.968

Fuente: CEI en base a INDEC

El Gráfico 8 permite apreciar el aporte de cada uno de los Grandes Rubros al comercio exterior argentino. El saldo comercial de primarios y de MOA es positivo y aumenta merced a los continuos incrementos en las exportaciones de cereales, oleaginosas y sus derivados. La Argentina mantiene saldos favorables de estas dos categorías con sus principales socios comerciales.

La caída en las exportaciones de Combustibles y energía a Chile y los EEUU, combinada con un incremento de las importaciones desde la UE, Brasil y los EEUU, redundó en una disminución del superávit del sector del 36%.

El déficit en la balanza comercial de manufacturas industriales se incrementó un 40% con respecto a 2006. Las cifras correspondientes a 2007 mostraron un desequilibrio superior a los U\$S 20.000 millones. Con excepción de Chile y la CAN (Cuadro 4), el saldo del comercio de MOI resultó negativo para nuestro país con la mayoría de los principales socios comerciales.

4. Comercio de servicios

1. Exportaciones

Las exportaciones de servicios crecen de manera ininterrumpida desde 2003. En el transcurso de los últimos cuatro años se han duplicado, ubicándose en torno de los U\$S 10.000 millones. Durante 2007 se registraron incrementos en todas las categorías (Cuadro 5 y Gráfico 9), a excepción de Servicios de Seguros que se mantuvo sin movimientos.

Los Viajes continúan siendo el rubro de mayor importancia relativa, ya que representaron 43% de las exportaciones de servicios, explicando más del 40% de crecimiento de las ventas al exterior del sector terciario. Los Servicios empresariales crecieron a una tasa superior a la del promedio de las exportaciones en conjunto, lo cual redundó en un incremento de la participación relativa del 4% durante la década pasada al 27% en 2007. Los Transportes representaron el 19% de las exportaciones del sector, aunque han perdido importancia relativa a favor de los dos rubros mencionados más arriba. Si bien con una participación inferior al 5%, cabe mencionar la importancia creciente de los Servicios de informática, que han adquirido un fuerte dinamismo

en el último lustro. Los Servicios de construcción, si bien con una ponderación mínima en el total, fueron los que registraron la expansión más elevada durante el pasado año.

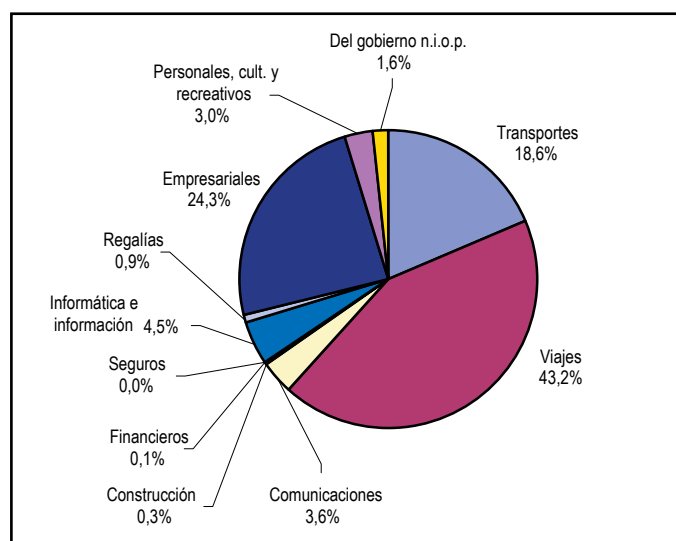
Cuadro 5
Exportaciones de servicios
en millones de dólares y %

Rubro	2006	2007	Var % 06 vs. 07	Incidencia (*)
Transportes	1.424	1.662	17	3
Fletes	277	310	12	0
Pasajes	556	670	21	1
Otros	590	681	15	1
Viajes	3.308	4.245	28	12
Comunicaciones	273	315	15	1
Construcción	20	38	91	0
Seguros	0	0	---	---
Financieros	6	9	41	0
Informática e información	347	473	36	2
Regalías	71	71	0	0
Empresariales	1.860	2.720	46	11
Personales, cult. y recreativos	231	241	4	0
Del gobierno n.i.o.p.	124	131	6	0
Total	7.664	9.904	29	29

(*)El indicador de incidencia se obtiene multiplicando la tasa de variación por la participación de cada rubro o producto en el período inicial con lo cual se obtiene una medida ponderada del aporte de cada uno al crecimiento agregado.

Fuente: INDEC

Gráfico 9
Exportaciones de servicios
participación %



Fuente: INDEC

2. Importaciones

Las importaciones de servicios, luego de caer a mínimos históricos con la devaluación, comenzaron a recuperarse a partir de 2003, manteniendo 19 trimestres de crecimiento ininterrumpido en comparación con igual trimestre de año anterior.

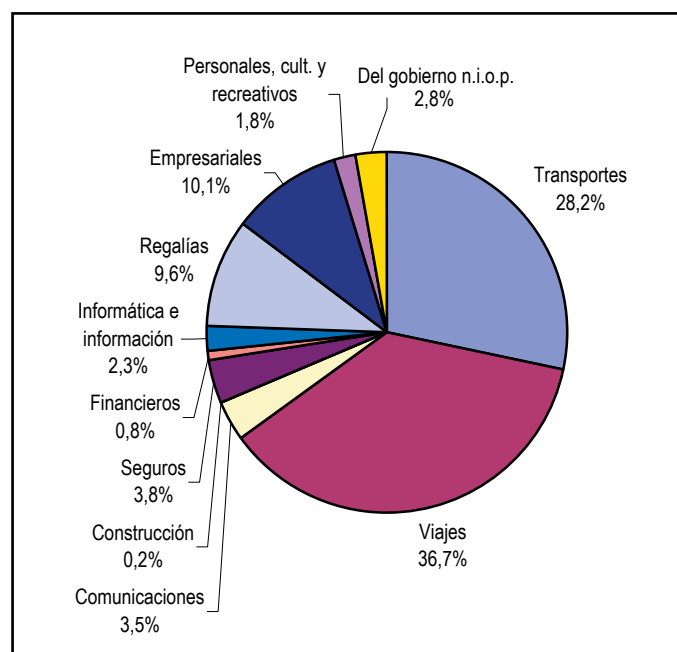
Un análisis desagregado muestra que todas las categorías mostraron crecimiento durante 2007, siendo los principales impulsores los Transportes y los Viajes, que en conjunto representaron el 65% del total mientras que explicaron el 70% del crecimiento. Las importaciones de Seguros, que representaron el 4% del total, continúan ganando importancia merced a una tasa de crecimiento más elevada que la del promedio. Asimismo, cabe mencionar los incrementos correspondientes a Regalías y Servicios empresariales, rubros que sumados representaron 20% de las importaciones de sector terciario a la vez que aportaron el 17% del crecimiento.

Cuadro 6
Importaciones de servicios
en millones de dólares y %

Rubro	2006	2007	Var % 06 vs. 07	Incidencia (*)
Transportes	2.287	3.038	33	9
Fletes	1.197	1.722	44	6
Pasajes	948	1.150	21	2
Otros	142	166	17	0
Viajes	3.131	3.956	26	10
Comunicaciones	307	380	24	1
Construcción	1	17	1405	0
Seguros	283	410	45	1
Financieros	78	86	11	0
Informática e información	208	253	21	1
Regalías	807	1.031	28	3
Empresariales	938	1.091	16	2
Personales, cult. y recreativos	182	198	9	0
Del gobierno n.i.o.p.	281	307	9	0
Total	8.503	10.765	27	27

(*)El indicador de incidencia se obtiene multiplicando la tasa de variación por la participación de cada rubro o producto en el período inicial con lo cual se obtiene una medida ponderada del aporte de cada uno al crecimiento agregado.

Fuente: INDEC

Gráfico 10**Importaciones de servicios
participación %**

Fuente: INDEC

3. Balanza de servicios

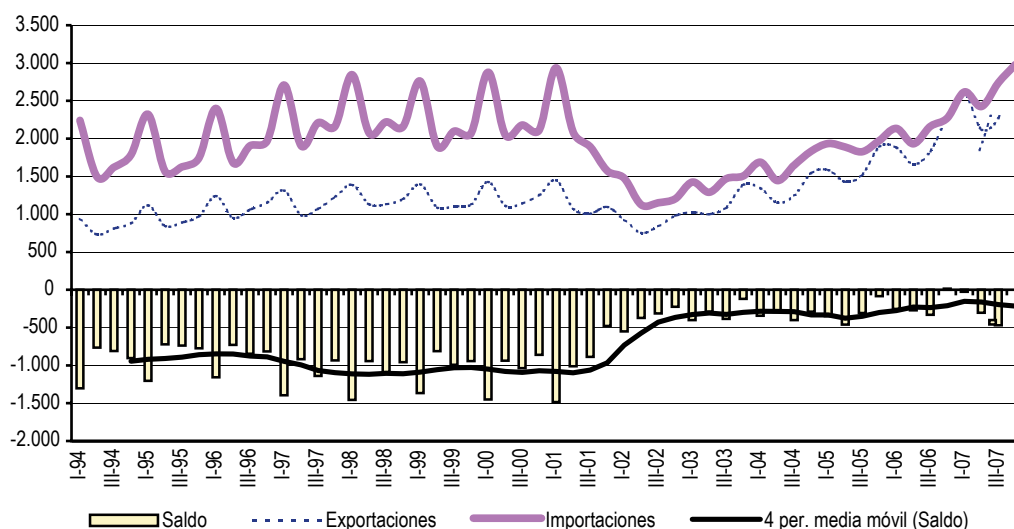
Durante 2007 las exportaciones crecieron a una tasa levemente superior a las importaciones, manteniéndose prácticamente sin variaciones el déficit en la balanza de servicios, aunque muy por debajo de los desequilibrios registrados durante la pasada década. Se confirma de esta manera la tendencia hacia una reducción en los resultados negativos de la balanza del sector terciario.

Producto del fuerte incremento en sus ventas al exterior, el mayor superávit comercial se registró en la cuenta de Servicios empresariales, mientras que por segundo año consecutivo la cuenta Viajes registra un saldo favorable, como consecuencia de la creciente importancia de la Argentina como destino turístico internacional, cambiando el histórico saldo negativo registrado en esta categoría.

El comercio total del sector terciario (exportaciones más importaciones) ha sido récord durante 2007, superando por vez primera los U\$S 20.000 millones de comercio en un año. Las cifras alcanzadas responden en gran medida al incremento registrado en la cuenta Viajes, que representó casi el 40% del comercio total del sector terciario, a la vez que explicó el 39% del incremento en relación con 2006.

Gráfico 11

Comercio de servicios en millones de dólares



Fuente: INDEC

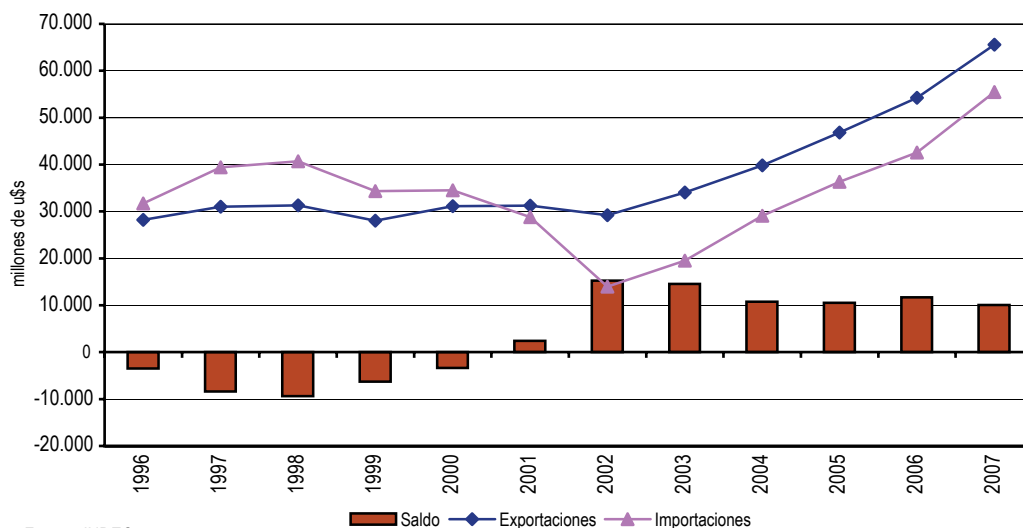
5. Comercio de bienes y servicios

Las exportaciones conjuntas de bienes y servicios se incrementaron 21% durante 2007, superando los U\$S 65.000 millones anuales, cifra nunca alcanzada con anterioridad. Las importaciones, mientras tanto, se expandieron a una tasa del 30%, lo cual redundó en una leve disminución del superávit de la balanza de bienes y servicios, que de todas maneras se mantiene en torno de los U\$S 10.000 millones desde 2004.

En el Gráfico 12 se puede observar el cambio en la tendencia registrado a partir de 2002, año en el cual las importaciones cayeron más del 50% como consecuencia de la devaluación del peso. Las exportaciones han crecido más del 100% durante el último lustro, mientras que las importaciones se multiplicaron por cuatro en el mismo período.

Gráfico 12

Comercio de exterior de bienes y servicios millones de dólares



Fuente: INDEC

6. Conclusiones

Las cifras preliminares de comercio exterior correspondientes a 2007 y principios de 2008 confirman la tendencia que se manifiesta desde 2002, cuando se revirtió el saldo negativo de la balanza comercial. Los precios de las materias primas, especialmente los correspondientes a granos y sus derivados continúan incrementándose. En enero-febrero de 2008 los precios de exportación de los productos primarios aumentaron 57% y los de las MOA 41% respecto de igual período del año pasado, mientras que las cantidades, alcanzaron tasas del 41% y 16%. La combinación dio como resultado tasas de crecimiento extraordinarias en los valores para el primer bimestre del año: 120% para los primarios y 64% para las MOA.

Si bien los datos de enero-febrero no alcanzan para señalar una tendencia para lo que resta de 2008, la demanda internacional de productos básicos parece no haber alcanzado su techo aún, lo cual redundará en sustantivos incrementos de las colocaciones en el exterior a lo largo del año. Las estimaciones de crecimiento de nuestros principales socios comerciales permiten augurar que las exportaciones de manufacturas industriales continuarán expandiéndose a tasas cercanas al 20% durante 2008, impulsadas principalmente por el sector automotriz, cuyas exportaciones crecieron 41% durante los primeros dos meses del año en comparación con igual periodo del año anterior.

El crecimiento del consumo interno, principal impulsor de la demanda de bienes importados, señala que las importaciones continuarán incrementándose. Los bienes de capital, que como se menciona en el acápite correspondiente incluyen algunos bienes de consumo durable, se están constituyendo poco a poco en el principal motor del crecimiento de las importaciones. Estas seguirán incrementándose durante 2008 en parte para satisfacer el creciente consumo interno y en parte debido a la necesidad de reequipamiento de las empresas para hacer frente al constante incremento de la demanda.

Como contrapartida, cabe mencionar la incipiente crisis del mercado financiero internacional, que podría desembocar en una contracción de la demanda mundial. Si bien las consecuencias no se han hecho sentir hasta el momento en los países en desarrollo, una desaceleración del crecimiento en los países centrales tendría que dar lugar a impactos que moderen la tendencia hasta ahora observada.

Anexo 1

Exportaciones e importaciones según principales rubros en millones de dólares y porcentaje

Rubros	Exportaciones				Importaciones			
	2.006	2.007	Var. %	Incidencia	2.006	2.007	Var. %	Incidencia
Total	46.590	55.653	19	19	34.047	44.686	31	31
Productos Primarios	9.081	12.683	40	8	1.204	1.803	50	2
Animales Vivos	17	28	68	0	8	10	29	0
Pescados y mariscos sin elaborar	804	659	-18	0	19	21	12	0
Miel	154	134	-13	0	0	0	20	0
Hortalizas y legumbres sin elaborar	286	402	40	0	8	24	206	0
Frutas frescas	714	905	27	0	79	104	32	0
Cereales	2.952	4.633	57	4	11	24	124	0
Semillas y frutos oleaginosos	1.960	3.685	88	4	203	707	249	1
Tabaco sin elaborar	238	259	9	0	15	8	-45	0
Lanas sucias	30	58	92	0	3	6	77	0
Fibras de algodón	2	9	379	0	54	42	-22	0
Mineral de cobre y sus concentrados	1.808	1.753	-3	0	0	0	- - -	0
Resto de productos primarios	116	158	36	0	804	857	7	0
Manufacturas de origen agropecuario (MOA)	15.209	19.109	26	8	906	1.064	17	0
Carnes	1.611	1.817	13	0	60	89	48	0
Pescados y mariscos elaborados	417	420	1	0	55	77	40	0
Productos lácteos	764	631	-17	0	11	18	56	0
Otros productos de origen animal	43	64	47	0	24	29	19	0
Frutas secas o congeladas	137	141	3	0	2	4	76	0
Café, té, yerba mate y especias	78	89	14	0	11	16	44	0
Productos de molinería	141	427	203	1	8	10	34	0
Grasas y aceites	3.874	5.477	41	3	35	51	46	0
Azúcar y artículos de confitería	347	220	-36	0	23	31	35	0
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	656	830	26	0	48	96	98	0
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	441	579	31	0	30	40	34	0
Residuos y desperdicios de la ind. alimenticia	4.652	6.183	33	3	34	35	4	0
Extractos curtientes y tintóreos	48	54	11	0	8	10	26	0
Pieles y cueros	918	1.004	9	0	49	47	-4	0
Lanas elaboradas	146	175	20	0	1	1	56	0
Resto de MOA	936	997	6	0	507	510	1	0
Manufacturas de origen industrial (MOI)	14.760	17.280	17	5	30.213	38.972	29	26
Productos químicos y conexos	2.607	2.932	12	1	5.247	6.709	28	4
Materias plásticas y artificiales	1.208	1.199	-1	0	1.628	2.051	26	1
Cauchos y sus manufacturas	316	339	7	0	612	804	31	1
Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	115	132	14	0	69	84	22	0
Papel cartón, imprenta y publicaciones	579	624	8	0	872	1.059	21	1
Textiles y confecciones	309	328	6	0	1.008	1.265	25	1
Calzado y sus componentes	32	33	5	0	243	301	24	0
Manufacturas de piedra, yeso, vidrio	166	163	-1	0	331	416	26	0
Piedras, metales preciosos monedas	564	579	3	0	74	67	-9	0
Metales comunes y sus manufacturas	2.474	2.809	14	1	2.315	3.130	35	2
Máquinas y aparatos, material eléctrico	1.555	1.963	26	1	10.442	13.332	28	8
Material de transporte terrestre	4.026	5.311	32	3	5.405	7.057	31	5
Vehic.de navegación aérea, marítima y fluvial	339	395	17	0	612	860	41	1
Resto de MOI	469	473	1	0	1.355	1.836	35	1
Combustibles y energía	7.541	6.582	-13	-2	1.724	2.846	65	3
Petróleo crudo	2.414	1.293	-46	-2	34	19	-45	0
Carburantes	3.190	3.627	14	1	822	1.767	115	3
Grasas y aceites lubricantes	172	179	4	0	136	160	17	0
Gas de petróleo y otros hidrocarburos	1.508	1.263	-16	-1	247	161	-35	0
Energía eléctrica	145	95	-35	0	266	460	73	1
Resto	113	125	11	0	218	279	28	0

Fuente: CEI en base a INDEC

2

Panorama Mercosur

MERCOSUR: continuaron los esfuerzos para afianzar el mercado ampliado

Jorge Lucángeli*

Resumen

Durante el segundo semestre de 2007, los Estados Parte del MERCOSUR continuaron las acciones orientadas al fortalecer el funcionamiento del mercado ampliado. Si bien los logros no fueron destacables, se acordó que durante el presente año se implementarán una serie de instrumentos. De todos modos, el acuerdo de libre comercio MERCOSUR-Israel es un hecho que merece destacarse.

Las exportaciones del MERCOSUR han sido las que más crecieron de los países latinoamericanos, especialmente las intra-MERCOSUR. Pero las importaciones tuvieron una dinámica aún mayor y, en este caso, crecieron con mayor intensidad las provenientes de extra-zona. En consecuencia, los saldos comerciales de los países socios se resintieron, aunque Argentina y Brasil todavía exhiben saldos altamente positivos.

Las economías de los Estados Parte registraron, durante 2007, otro fuerte crecimiento del nivel de actividad, consolidando un ciclo de cinco años de expansión sostenida. En promedio, los países de América Latina registraron un crecimiento del PIB de 5,6%; sin embargo, los socios del MERCOSUR tuvieron un crecimiento mayor al promedio, salvo Brasil que mostró una expansión del 5,4%. Esto implicó que el PIB por habitante tuviera, también, un crecimiento sostenido durante estos años. De todos modos, las estimaciones de la CEPAL, en su Balance preliminar, señalan que la expansión se desaceleraría a un 4,9% para el año 2008.

1. Evolución institucional y comercial del MERCOSUR

La República Oriental del Uruguay ejerció la Presidencia Pro Tempore de MERCOSUR durante el segundo semestre de 2007. Si bien el acuerdo de libre comercio MERCOSUR-Israel ha sido uno de los logros más destacados del semestre, continuaron los esfuerzos de los países miembros a fin de afianzar el funcionamiento del mercado ampliado. El lento progreso evidenciado en la consolidación del proceso de integración se contrapone con el buen desempeño macroeconómico de los países del MERCOSUR y la intensificación del comercio intra-regional.

Los Estados Parte han trabajado intensamente en la implementación del artículo 4° de la Decisión CMC 54/04 (Eliminación del doble cobro del Arancel Externo Común y distribución de la renta aduanera), con el objetivo de cumplir con los plazos previstos en la misma (implementación de la segunda etapa no más allá de 2009). En este sentido, se ha dado prioridad a los trabajos para finalizar el Código Aduanero del MERCOSUR (CAM). Sin embargo, y a pesar de las numerosas reuniones celebradas, el proyecto de código no hubo de ser concluido, por lo que se acordó que deberá estar finalizado durante el primer semestre de 2008. Si bien el CAM está redactado en su mayor parte, quedan algunos temas pendientes de definición. A los efectos de poder implementar la DEC. CMC 54/04, se debe definir, asimismo, un mecanismo de distribución de la renta aduanera. Si bien se ha avanzado en el semestre en este campo, su definición está más atrasada que la del CAM.

*Con la colaboración de Ana Laura Zamorano.

Por su parte, la Decisión CMC 59/07 estableció nuevos plazos para el mantenimiento de excepciones al arancel externo común: Argentina y Brasil podrán mantener hasta 100 ítems arancelarios hasta enero de 2009 y reducir la lista durante 2010, en tanto que Uruguay y Paraguay extenderán dicho plazo hasta diciembre de 2015. Así mismo, el Grupo de Alto Nivel para Examinar la Consistencia y Dispersión de la Actual Estructura del Arancel Externo Común (GANAEC) para Bienes de Informática, Telecomunicaciones y Bienes de Capital continúa con el análisis de la misma.

Respecto del tratamiento de las asimetrías, se realizaron reuniones del Grupo de Trabajo de Alto Nivel para la Superación de las Asimetrías (GANASIM), grupo creado por la Dec. CMC 33/07. En la última reunión del Consejo del Mercado Común se decidió prorrogar el mandato del grupo de trabajo. El mandato otorgado al GANASIM por la Dec. CMC 33/07 establecía cuatro pilares de lineamientos indicativos:

- Pilar I: “Acciones para el desarrollo y la integración de las economías de los países sin litoral marítimo”, destacando el mejoramiento de la infraestructura física y la facilitación, expansión y diversificación de las exportaciones intra y extra zona.
- Pilar II: “Acciones de apoyo a la competitividad de las economías menores”, persiguiendo la expansión de la producción y el aumento de la productividad y mejora de los sistemas logísticos de apoyo a las exportaciones.
- Pilar III: “Acceso a los mercados regionales y al resto del mundo”, resaltando el tratamiento de las restricciones y medidas no arancelarias intrazonal y programas de cooperación para agilizar el acceso a los mercados regionales y del resto del mundo.
- Pilar IV: “Marco Institucional”, cuyo objetivo es la implementación de programas comunitarios de desarrollo social (áreas de salud, educación, reducción de pobreza y empleo) y que contribuyan a consolidar las instituciones del mercado común.

A partir de septiembre de 2007 quedó formalmente establecida la Unidad Técnica FOCEM (Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR). Por decisión del CMC, se aprobó el proyecto piloto “Identificación de Necesidades de Convergencia Estructural en el MERCOSUR”, cuyo objetivo es la elaboración de un relevamiento y diagnóstico de las necesidades básicas de los socios en cuanto al desarrollo y convergencia estructural de las regiones menos desarrolladas del MERCOSUR.

También se aprobaron dos proyectos presentados por Paraguay que serán financiados a través del FOCEM: uno destinado a la construcción y mejoramiento de los sistemas de agua potable y saneamiento básico en pequeñas comunidades rurales y el otro referido a la pavimentación de un tramo alimentador de la ruta 8, corredor de integración regional.

El grupo de trabajo para la creación del Fondo MERCOSUR de Apoyo a las Pequeñas y Medianas (FOPyME) tuvo su primera reunión, recogiendo los resultados de los talleres de trabajo realizados oportunamente en el marco del Subgrupo de Trabajo N° 7 (Industria). El objetivo general de la constitución del fondo sería mejorar las condiciones de acceso al mercado regional e internacional, fomentar inversiones para mejorar la competitividad, diversificar productos y procesos y desarrollar innovaciones en productos y procesos a través de estrategias de carácter asociativo entre pequeñas y medianas empresas. Estos proyectos deberían contribuir a fortalecer la competitividad y complementariedad productiva en las firmas de la región y dar sustentabilidad al proceso de integración.

Se intentaría generar instrumentos para el financiamiento de proyectos que fomenten la generación de cadenas de valor agregado integradas a nivel regional; proyectos de inserción en terceros mercados; compras conjuntas de bienes de capital; proyectos de innovación tecnológica y de asistencia técnica.

El Fondo se financiaría con recursos presupuestarios propios de cada uno de los países estructurados en un Fondo PyMEs MERCOSUR similar al FOCEM o a través de la inclusión en éste de un subprograma para financiamiento de proyectos que involucren a las PyMEs. Una segunda alternativa sería recurrir al financiamiento de organismos de crédito internacionales, como el Banco Interamericano de Desarrollo. Otra alternativa consistiría en recurrir a las entidades financieras públicas locales ya existentes en los países del MERCOSUR. De todos modos, se debe diseñar el proyecto del fondo y su reglamento operativo, los criterios

de elegibilidad y la unidad de gestión operativa, lo que está siendo desarrollado en la actual Presidencia Pro Tempore argentina.

En cuanto a la integración productiva en el MERCOSUR, se aprobó la DEC. CMC 52/07 por la cual se encomendó el diseño de un Programa de Integración Productiva a un Grupo Ad Hoc creado a tal efecto, que deberá ser presentado en la última reunión del CMC de la Presidencia Pro Tempore de Argentina. Este Programa deberá contemplar los diferentes trabajos realizados hasta la fecha, definir la metodología de trabajo para implementar estas acciones y las posibles fuentes de financiamiento.

Entre las diferentes iniciativas en curso, se destacan los avances en el desarrollo de cuatro proyectos. En el marco del Programa de Complementación de la Cadena Automotriz se creó el Grupo Ejecutivo para integración de la cadena, conformado por representantes del sector público y privado de los países miembros. Del grupo participa AFAC (Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes), ANFAVEA (Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores) de Brasil, SINDIPECAS (Sindicato Nacional de Industrias de Componentes para Vehículos Automotores) de Brasil, ADEFA (Asociación de Fábricas de Automotores de Argentina), la Cámara de Autopiezas de Uruguay y representantes de distintos organismos públicos de los países miembro.

En base a la información y sugerencias de los países, las principales modalidades propuestas pueden sintetizarse en:

- Misiones empresarias con visitas de empresas de los socios menores a empresas montadoras y de autopiezas de los socios mayores
- Formación de recursos humanos para la industria automotriz
- Capacitación de la empresas para mejora de calidad y productividad
- Ruedas de negocios para promoción de asociación entre empresas y de compras de autopartes.
- Difusión de información en la cadena productiva.

El Programa MERCOSUR de Desarrollo de Proveedores del Sector Petróleo y Gas está consolidando las compras y contrataciones de Petrobrás a fin de avanzar en el proyecto de ejecución del mismo.

Los programas se completan con el Programa de Integración de las Cadenas Productivas del Turismo MERCOSUR que contempla la realización de seminarios sobre ciertas rutas turísticas y el Programa MERCOSUR de Articulación Empresarial para la Integración Productiva. En este caso, se tiene previsto concentrar los esfuerzos en dos cadenas productivas, detallando la propuesta a fin de ser presentada a los socios para su análisis e implementación.

A través de la Decisión 56/07, el Consejo dispuso la continuación hasta el 30 de junio de 2009 de los trabajos del Grupo Ad Hoc de Alto Nivel para la Reforma Institucional del MERCOSUR (GANRI). Este grupo había sido creado en 2005 a fin de proponer una reforma institucional integral del MERCOSUR.

El GANRI deberá elevar al Grupo Mercado Común, antes de junio de 2008, una propuesta que contemple:

- La reestructuración de los órganos decisorios del MERCOSUR y de sus foros subordinados, incluyendo sus competencias. Deberá contemplar los aspectos de las funciones de apoyo de las Representaciones Permanentes de los Estados Parte ante el MERCOSUR. Así mismo, deberá revisar el Reglamento del Consejo del Mercado Común.
- El perfeccionamiento del sistema de solución de controversias del MERCOSUR, fortaleciendo sus órganos institucionales
- El perfeccionamiento del sistema de incorporación, vigencia y aplicación de la normativa MERCOSUR.
- Un presupuesto MERCOSUR que deberá contemplar los requerimientos presupuestarios de la Secretaría MERCOSUR y la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión.

El acuerdo de libre comercio entre MERCOSUR e Israel que fuera efectivizado en diciembre de 2007 ha sido uno de los principales resultados del segundo semestre del año pasado. El acuerdo -primero en su tipo con un país no latinoamericano- se refiere al libre acceso a los mercados de bienes, con la posibilidad de incorporar en un futuro el comercio de servicios y el tratamiento de las inversiones.¹

La negociación de la liberalización comercial comprende 6 grupos de bienes:

- Un conjunto de desgravación inmediata que incluye 2395 ítems arancelarios (25%) por parte de MERCOSUR y 6.712 ítems (76%) por parte de Israel.
- Un conjunto de 894 ítems (9%) de MERCOSUR y 1.061 ítems (12%) de Israel con desgravación en cuatro años.
- Un 35% de los ítems de MERCOSUR (3.413) serán desgravados en 8 años, en tanto que Israel incorporó 136 ítems en estas listas (1,5%).
- MERCOSUR incluyó 2.656 ítems (27%) en las listas de desgravación en 10 años, mientras que Israel no incluyó ningún ítem en la misma.
- En el conjunto de regímenes especiales –esencialmente bienes excluidos de la liberalización comercial- MERCOSUR incluyó algo menos de 343 ítems (3,5%), en tanto que Israel incorporó casi 866 ítems (10%).
- 49 ítems tienen trato preferencial de MERCOSUR a Israel y 48 ítems estarán sujetos a cuota arancelaria por parte de Israel.

2. Evolución del Comercio Exterior

De acuerdo a las estimaciones preliminares del Sector de Integración y Comercio del BID y del CEI, MERCOSUR mostró el mayor crecimiento de las exportaciones totales latinoamericanas. En efecto, las exportaciones de los países del acuerdo regional crecieron un 18 % respecto de 2006. América Latina, en su conjunto, registró un aumento del 11 % de las exportaciones totales, semejante a la de los países de ALADI. La Comunidad Andina y el Mercado Común Centroamericano exhibieron tasas de crecimiento del 13 %.

Las exportaciones intra-MERCOSUR mantuvieron su participación en torno del 15% respecto del total de las exportaciones. Quizá lo más destacable sea la caída de la participación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en las exportaciones y una mayor participación del resto del mundo (algo más del 55%).

Cuadro 1
MERCOSUR: exportaciones intrabloque y extrabloque, 2007

País	Intra-MERCOSUR			Extra-MERCOSUR			Total	
	Millones de U\$S	Crecimiento 2007 vs 2006	Participación sobre total	Millones de U\$S	Crecimiento 2007 vs 2006	Participación sobre total	Millones de U\$S	Crecimiento 2007 vs 2006
Mercosur	32.846	28,0%	14,6%	191.607	16,5%	85,4%	224.453	18,0%
Argentina	12.282	25,1%	22,0%	43.652	19,1%	78,0%	55.934	20,4%
Brasil	17.354	24,1%	10,8%	143.295	15,7%	89,2%	160.649	16,6%
Paraguay	1.963	114,1%	58,2%	1.411	42,6%	41,8%	3.374	77,0%
Uruguay	1.247	32,0%	27,7%	3.249	6,8%	72,3%	4.496	12,8%

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

¹ Véase artículo "Acuerdo de Libre Comercio MERCOSUR-Israel" en este número de la Revista.

De los países socios, Paraguay ha tenido el desempeño más dinámico de las exportaciones. Respecto de 2006, las exportaciones totales crecieron 77%; claro que el fuerte crecimiento se registró hacia los socios del MERCOSUR: las exportaciones intra-zona se incrementaron 114%. Las exportaciones de semilla de soja explican la mitad del incremento de las exportaciones totales paraguayas; en tanto el aumento de las exportaciones intra-zona es explicado en un 66% por las dirigidas hacia la Argentina.²

Las exportaciones totales brasileñas aumentaron un 17% respecto de 2006, aunque las dirigidas al MERCOSUR se incrementaron algo más (24%). Las exportaciones de aeronaves crecieron un 45%, representando en 2007 un 3% de las exportaciones totales (U\$S 4.700 millones). El segundo ítem más dinámico fue la carne de pollo con un incremento de 44%, totalizando U\$S 4.217 millones. Otros rubros que incrementaron sus exportaciones por encima del promedio fueron petróleo crudo (29%), mineral de hierro y concentrados (18%), soja (18%) y pastas celulósicas (21%).

Los rubros más dinámicos de las exportaciones brasileñas al MERCOSUR fueron los laminados de acero (46%) y el complejo automotriz (vehículos automotores, partes y piezas para automotores y motores de combustión interna) que creció un 28% respecto de 2006. El principal destinatario fue la Argentina.³

Uruguay mostró el crecimiento más débil de las exportaciones de los países del bloque. El incremento fue del 13%. El desempeño exportador uruguayo ha estado muy influenciado por la caída de las ventas de carne vacuna (15%), ya que este rubro representaba en 2006 aproximadamente la cuarta parte de las exportaciones orientales. En el resto de los ítems, el comportamiento de las exportaciones ha sido bastante dinámico, especialmente en cereales, madera, productos químicos, plásticos y lana.

Las exportaciones de arroz (segundo rubro en importancia) crecieron casi un 40% respecto de 2006, las de soja un 51% y la madera en bruto y los enchapados duplicaron su valor de exportación. Las exportaciones de lácteos también tuvieron un incremento por arriba del promedio (30%) y envases de plástico lo hicieron en un 20%.

Las exportaciones uruguayas al MERCOSUR tuvieron un desempeño mucho mejor que al resto del mundo, creciendo un 32%. Brasil continúa siendo su principal mercado (17%), especialmente las ventas de arroz, envases de plástico, malta y carne bovina. Las exportaciones hacia la Argentina (8,4%) se concentran, esencialmente, en autopartes, papeles y cartones, tractores, vehículos automotores para transporte de mercancías y también envases de plástico.⁴

Luego de Paraguay, la Argentina ha sido la que mayor aumento de las exportaciones exhibe (20,4%) y las ventas al MERCOSUR muestran un crecimiento algo superior (25%). De acuerdo a la clasificación del INDEC, los Productos Primarios han sido los que registran el aumento más alto (45%), seguido de las Manufacturas de origen agropecuario (MOA) con el 26%, en tanto que las MOI (Manufacturas de origen industrial) aumentaron un 17% y las exportaciones de combustibles y energía decrecieron un 12%.

Las semillas y frutos oleaginosos registraron el mayor crecimiento de los productos primarios (89%), seguido de los cereales (58%). Ambos rubros aportaron los 2/3 de los 12.500 millones de dólares de exportaciones de productos primarios. Los porotos de soja prácticamente duplicaron el valor exportado, algo similar ocurrió con el maíz, en tanto que las ventas de trigo aumentaron algo menos del 40%.

En las exportaciones de MOA sobresalen el dinamismo del aceite y la harina de soja (58% y 32%, respectivamente) y si bien en monto no es lo más significativo, productos de molinería aumentó un 200%. En el caso de las MOI, Material de Transporte registra un aumento del 33%, destacándose las exportaciones de automóviles (53%) y vehículos para transporte de mercancías (23%). El otro rubro destacable es Maquinaria y material eléctrico (26%).

² Banco Central del Paraguay: *Informe Económico*, febrero 2008.

³ Secretaría de Comercio Exterior de Brasil (SECEX), Informe febrero 2008.

⁴ Banco Central del Uruguay.

Como se señalara más arriba, las exportaciones argentinas al MERCOSUR tuvieron un comportamiento más dinámico; en este sentido, tanto las MOA como las MOI crecieron por arriba del promedio. Ahora bien, las MOI continúan teniendo una preponderancia destacable en el total de las exportaciones regionales: en 2007 representaron casi el 60% del valor exportado a los socios del acuerdo, una proporción superior a las dirigidas al resto de ALADI (46,1%).⁵

Obviamente, Brasil es el principal destino de las exportaciones al bloque regional. Se exportaron en 2007 U\$S 10.500 millones, de los cuales, U\$S 6.100 corresponden a MOI. Algo más de la mitad de las exportaciones de manufacturas industriales lo constituye material de transporte, alrededor de un 15% corresponde a productos químicos y casi un 10% a materias plásticas y sus manufacturas. El comercio total de material de transporte entre Argentina y Brasil es bastante equilibrado –registra indicadores de comercio intra-industrial cercanos al 80%–, aunque el saldo es desfavorable para Argentina esencialmente en motores de combustión interna y, en cierta medida, en partes, piezas y accesorios para vehículos automotores.

Cuadro 2

MERCOSUR: importaciones intrabloque y extrabloque, 2007

País	Intra-MERCOSUR			Extra-MERCOSUR			Total	
	Millones de U\$S	Crecimiento 2007 vs 2006	Participación sobre total	Millones de U\$S	Crecimiento 2007 vs 2006	Participación sobre total	Millones de U\$S	Crecimiento 2007 vs 2006
Mercosur	32.860	28,7%	18,5%	144.629	31,5%	81,5%	177.489	31,0%
Argentina	16.037	27,7%	35,8%	28.744	33,1%	64,2%	44.781	31,1%
Brasil	11.630	29,7%	9,6%	108.991	32,3%	90,4%	120.621	32,0%
Paraguay	2.632	44,0%	40,5%	3.866	12,8%	59,5%	6.498	23,7%
Uruguay	2.561	17,3%	45,8%	3.028	16,8%	54,2%	5.589	17,0%

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

Las importaciones del bloque en su conjunto crecieron un 31% respecto de 2006 y la evolución fue muy pareja entre las provenientes de los socios y las extra-bloque. Como puede comprobarse, el crecimiento fue más alto que el que exhibieron las exportaciones, con excepción de Paraguay (23,7%). Sin embargo, este país aumentó fuertemente las importaciones desde los países socios. Uruguay registró el menor aumento (17%) y también en una proporción bastante similar entre las intra y extra-bloque. Los socios menores del MERCOSUR tienen una participación alta de las importaciones desde el bloque (superior al 40%) y Brasil la menor dependencia (9,6%). Argentina está en una situación más cercana a la de los socios menores (36%). Las importaciones argentinas tuvieron su mayor crecimiento en Combustibles y lubricantes (64%), pero salvo este conjunto, el resto aumentó en una proporción similar, entre 28% y 33%.

El petróleo y los combustibles siguen dominando las importaciones brasileñas. Sumaron algo más de U\$S 15.000 millones (12,5%), habiendo crecido alrededor del 33%. Las partes y piezas para vehículos automotores y tractores es el segundo rubro en monto de importación (U\$S 3.600 millones). Las compras del exterior crecieron un 43% y la Argentina es el segundo proveedor de autopartes, después de Alemania. Merece destacarse que la balanza comercial brasileña total de partes y piezas automotrices es deficitaria en cerca de U\$S 400 millones. Otro conjunto que tuvo un fuerte incremento de las importaciones fue Automóviles de pasajeros: crecieron un 63% respecto de 2006 y la Argentina sigue siendo el principal proveedor. Medicamentos tuvo un incremento algo por arriba del promedio, pero el conjunto que tuvo un aumento destacable en el monto de importaciones fue el los circuitos impresos para aparatos de telefonía, con un incremento del 700%, representando ahora el 1,5% del total importado (U\$S 1.755 millones). Malasia, EE.UU. y Canadá son los principales abastecedores de Brasil de estos bienes intermedios.⁶

⁵ INDEC: Intercambio Comercial Argentino, marzo 2008.

⁶ SECEX, Informe febrero 2008.

Más de la mitad de las importaciones paraguayas lo constituyó Bienes de Capital; crecieron un 46% respecto de 2006 y explican prácticamente la totalidad del aumento de importaciones ya que los bienes de consumo no durables se mantuvieron en niveles similares, lo mismo que los durables (salvo el aumento de las importaciones de automotores) y un leve incremento en los bienes intermedios.

Las importaciones uruguayas –las que menos aumentaron de los países del bloque– registraron el mayor incremento en bienes de capital, especialmente en equipos de transporte público. Este rubro, en los hechos, se duplicó. Los bienes de consumo, especialmente automotores, tuvieron un aumento por encima del promedio (24,5%) y lo mismo sucedió con los bienes intermedios excluidos la energía. Resulta llamativo que las importaciones de petróleo y destilados registraron un crecimiento nulo.

Cuadro 3
MERCOSUR: saldos comerciales intrabloque y extrabloque, 2007
en millones de U\$S

País	Intra-MERCOSUR	Extra-MERCOSUR	Total
Mercosur			46.964
Argentina	-3.755	14.908	11.153
Brasil	5.723	34.305	40.028
Paraguay	-669	-2.455	-3.124
Uruguay	-1.314	221	-1.093

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

3. Evolución económica de los estados parte

Durante 2007 las economías de los países socios transitron, especialmente durante la segunda mitad del año, una situación de los mercados financieros internacionales de alta volatilidad e incertidumbre como consecuencia de la crisis de los créditos hipotecarios en los Estados Unidos. Las repercusiones sobre el nivel de actividad y el comercio internacional no han sido de gran significación aún y en la mayoría de las economías latinoamericanas especialmente las del MERCOSUR, no ha afectado su desempeño.

De todos modos, la expansión de la economía global se está desacelerando, aunque con mayor intensidad en las economías desarrolladas. Las proyecciones del Fondo Monetario Internacional para 2008 prevén un crecimiento del nivel de actividad de las economías avanzadas de sólo 1,3%, en tanto que para las economías emergentes y en desarrollo las estimaciones se ubican en torno del 6,7%. Vale remarcar que en 2007 ambas regiones mostraron un crecimiento del 2,7% y 7,9%, respectivamente.

A pesar de la desaceleración de la actividad económica mundial, el mercado de *commodities* siguió su sendero de fuerte expansión y sostenidos aumentos de los precios. En promedio, las *commodities* -excluido el petróleo-, aumentaron en el orden del 16%, aunque los granos y los aceites lo hicieron en una proporción aún mayor. La mayoría de los países exportadores de recursos naturales se ha beneficiado con estos precios más favorables. Los países latinoamericanos, en su conjunto, tuvieron una mejora de alrededor del 3% en sus términos de intercambio, según el informe preliminar de la CEPAL.⁷ Pero en el caso de los países del MERCOSUR, esta mejora fue levemente superior.

Los países latinoamericanos vienen registrando una trayectoria de crecimiento que en 2007 completó un ciclo de cinco años. En promedio, los países de América Latina registraron un crecimiento del PIB de 5,6%; sin

⁷ CEPAL (2008). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe – 2007. Santiago de Chile: CEPAL.

embargo, los socios del MERCOSUR tuvieron un crecimiento mayor al promedio, salvo Brasil que muestra una expansión del 5,4%. Esto implicó que el PIB por habitante tuviera, también, un crecimiento sostenido durante estos años. De todos modos, las estimaciones de la CEPAL, en su Balance preliminar, señalan que la expansión se desaceleraría a un 4,9% para el año 2008. Si se confirmara esta estimación, sería el sexto año de crecimiento consecutivo y el producto por habitante acumularía un aumento del 23%. Las incógnitas que presentan los mercados financieros internacionales introducen elementos de incertidumbre sobre el sendero de crecimiento de los países de la región. La duda radica en si las economías de la región podrán desligarse de los impactos negativos de la crisis financiera internacional. Aunque a su favor jugaría la influencia positiva de la mejora de los precios de las commodities.

Los países socios del MERCOSUR presentaron –si bien con algunas diferencias– una conducta con bastantes similitudes en sus principales variables macroeconómicas. El dinamismo del nivel de actividad ha estado explicado, esencialmente, por la expansión de la demanda agregada interna y externa. El crecimiento de la inversión tuvo un papel importante en la expansión del producto bruto. En todos los países del bloque la inversión evidenció un comportamiento dinámico, alcanzando uno de los niveles tope de la década. Argentina superó el 20% en términos de PIB y Brasil alcanzó el 17,5%, Paraguay 17,5% y Uruguay 14%. En el caso de Brasil, la inversión extranjera directa ha tenido un fuerte crecimiento respecto de 2006 y explica una parte significativa del dinamismo observado en la inversión.

Como consecuencia del crecimiento sostenido del PIB durante estos últimos años, los países del MERCOSUR alcanzaron durante 2007 una tasa de desempleo de sólo un dígito. Argentina registró una tasa de desocupación del 8,4%, Brasil del 9,4%, Uruguay 9,2% y Paraguay 5,6%.

Pero, como contracara, esta expansión ha tenido un impacto no deseado sobre la tasa de inflación durante 2007. Tanto Brasil como Uruguay registraron aumentos en los índices de precios, Argentina mostró una leve desaceleración y Paraguay una caída del ritmo inflacionario.

Como ya fuera señalado, la expansión de las exportaciones en los cuatro países socios fue significativa, destacándose Paraguay. El aumento de los precios unitarios de los bienes exportados contribuyó a este crecimiento de manera importante. Sin embargo, el aumento de las importaciones superó a la tasa registrada por las exportaciones. Brasil prácticamente duplicó la tasa de crecimiento de las importaciones respecto de las exportaciones; Argentina registró un aumento de las importaciones del 31,1% y de 20% en las exportaciones y Uruguay, si bien tuvo una expansión del 17% de las importaciones, sus ventas al exterior crecieron sólo 13,8%. Paraguay es el único de los socios que ha tenido un aumento de las importaciones inferior al de las exportaciones.

Las consecuencias de estos ritmos de crecimiento dispares ha sido un deterioro de la balanza comercial. En el caso de la Argentina y Brasil, el saldo se redujo en un 10,1% y 13,1%, respectivamente. En cualquier caso, la Argentina alcanzó un superávit comercial de U\$S 12.300 millones y Brasil de U\$S 40.000 millones. Paraguay redujo su déficit en un 7% y Uruguay lo amplió en casi 40%, alcanzando los U\$S 1.100 millones.

La conjunción de los saldos positivos de la balanza comercial (para la Argentina y Brasil) y los saldos positivos de la balanza de capital implicaron aumentos importantes de los activos de reserva. En conjunto, las reservas internacionales de los países del MERCOSUR se incrementaron en más de U\$S 100.000 millones. En el caso de la Argentina, las reservas a fines de 2007 alcanzaron los U\$S 46.200 millones, en tanto que en Brasil el monto se elevó a U\$S 180.000 millones.

El fuerte crecimiento de la balanza global de pagos tuvo su impacto sobre la tasa de cambio. El tipo de cambio nominal respecto del dólar tuvo una revaluación de algo más del 10% en Brasil y en Paraguay, considerando los promedios anuales 2006 y 2007. En Uruguay y Argentina, los tipos de cambio registraron promedios similares. Sin embargo, cuando se consideran los tipos de cambio reales se observa una leve caída en la Argentina, algo más pronunciada en Uruguay y significativa en Brasil y Paraguay. Pero cuando se estima el tipo de cambio real efectivo total, la revaluación se atenúa como consecuencia de la devaluación del dólar

respecto a las otras divisas.⁸ Este indicador muestra que el peso argentino se devaluó en 6%, y se revaluó el real brasileño un 4%, el guaraní paraguayo un 9% y el peso uruguayo un 4%.⁹

En la Argentina, el banco central siguió una política de acumulación de reservas –persiguiendo el objetivo de mantener el tipo de cambio real–, pero esterilizando la expansión monetaria resultante a través de la colocación de títulos. Durante 2007 se observó un alza gradual de la tasa de interés. En lo que respecta a Brasil, el banco central adoptó una política monetaria cautelosa a partir de la crisis financiera y la volatilidad de los mercados. La tasa nominal de interés SELIC, que venía descendiendo desde 2005, se fijó en el 11,25% anual en octubre 2007. En términos reales, la tasa de interés promedió 7,3%, fue bastante más baja que la registrada en 2006 (11,9%).¹⁰ La política monetaria de Uruguay estuvo orientada a contener las presiones inflacionarias. El Comité de Política Monetaria del Banco Central del Uruguay fue elevando sucesivamente la tasa de interés interbancaria desde un 5% anual hasta el 7,25% durante 2007.

Salvo el caso de Paraguay, el desempeño fiscal de 2007 –en términos del resultado primario– de los países del MERCOSUR fue bastante similar a lo ocurrido en 2006. El superávit se mantuvo entre 3,2% del PIB para Argentina y 4,0% del PIB para Brasil. Uruguay registró 3,4%.

Argentina exhibió un aumento sostenido de la recaudación alcanzando un alza del 33,2% en 2007. Todos los rubros registraron incrementos, especialmente los recursos provenientes del comercio exterior. El traspaso de afiliados del sistema de capitalización al sistema público de reparto también contribuyó a mejorar la recaudación. Sin embargo, la leve caída en el superávit primario ha sido resultado de aumentos en el gasto primario de casi más de un 40% a lo largo del año.

En Brasil, a pesar del aumento de los gastos del gobierno federal de alrededor de 13%, el superávit primario tuvo un ligero aumento a raíz de un incremento superior de la recaudación tributaria y a mejoras en los resultados de los gobiernos estatales y las empresas estatales. Por el lado de los ingresos tributarios, cabe destacar la mejora en la recaudación del impuesto a la renta de las personas jurídicas (40% en términos reales) y del impuesto a la renta de las personas físicas (14%). El buen desempeño de la recaudación elevó la presión tributaria a 35% del PIB en 2007.

Las cuentas fiscales consolidadas de Uruguay cerraron con un leve déficit (0,34% de PIB). El pago de intereses de la deuda superó el resultado primario que fue de 3,4% del PIB. El gasto total sufrió un leve incremento –especialmente gastos de inversión–, pero la reforma del sistema tributario que entró en vigencia a mediados de 2007 no logró mejorar el desempeño de los ingresos tributarios. Esencialmente, el nuevo sistema apunta a mejorar la eficiencia y la equidad. Se eliminaron algunos gravámenes de baja recaudación, se generalizó la aplicación del impuesto al valor agregado, rebajando sus tasas y se estableció un impuesto a la renta de las personas físicas de carácter dual y tasas progresivas.

Durante 2007 continuó disminuyendo el endeudamiento público externo en términos del PIB. Este fenómeno, conjuntamente con el incremento de las reservas, contribuyó a disminuir la vulnerabilidad externa de los países socios. La deuda del sector público brasileño alcanzó el 42,8% del PIB, en tanto que Argentina registró 55,5%, Paraguay el 56,2% y Uruguay 59,8%.

⁸ El tipo de cambio real efectivo total se calcula ponderando los tipos de cambio bilaterales por la participación del comercio con cada uno de los socios comerciales.

⁹ CEPAL, op.cit., Cuadro A-15, Índices del Tipo de Cambio Real Efectivo Total y CEI; Estadísticas MERCOSUR, www.cei.gov.ar

¹⁰ CNI. *Informe Conjuntural*, Janeiro-marco de 2008, Brasilia.

Cuadro 4 —
Exportaciones por esquema de integración
en millones de U\$S

Regiones Exportadoras	MERCOSUR		Comunidad Andina		ALADI		MCCA		América Latina		TLCAN		Total Mundial	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
MERCOSUR	25.667	32.846	11.348	8.214	53.923	60.725	1.826	1.610	56.819	63.598	38.939	37.811	190.166	224.453
Comunidad Andina	4.236	3.743	10.773	5.766	19.054	19.329	1.909	1.183	23.172	21.594	59.473	22.905	134.296	72.823
ALADI	37.591	44.626	29.728	21.982	89.767	103.677	7.098	7.530	101.558	116.085	335.186	328.983	634.901	688.770
MCCA	38	44	198	185	899	1.278	4.520	5.371	6.189	7.560	10.316	12.391	20.433	24.713
América Latina	37.630	44.672	29.959	22.189	90.709	104.989	11.758	13.015	107.953	123.807	345.928	341.803	656.338	714.593
TLCAN	28.322	37.096	27.539	21.025	203.997	223.377	17.779	19.454	232.235	253.955	925.954	936.730	1.693.195	1.835.708

Fuente: CEI en base BID, *Boletín del Sector de Integración y Comercio*, 2006 y 2007.

Cuadro 5
Principales indicadores de la economía de los Estados Parte del MERCOSUR

Variables		2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina							
PIB	var. % real	-10,9	8,8	9	9,2	8,5	8,7
Inversión	% del PIB	11,3	14,3	17,7	19,8	21,7	22,7
Exportaciones	Millones de U\$S	25.651	29.565	34.550	40.013	46.570	55.934
Importaciones	Millones de U\$S	8.473	13.118	21.185	27.300	34.158	44.781
Balanza Comercial	Millones de U\$S	17.178	16.447	13.365	12.713	12.412	11.153
Precios al Consumidor	var. % anual	41	3,7	6,1	12,3	9,8	8,5
Tipo de Cambio	Pesos por dólar	3,50	2,96	2,97	2,97	3,10	3,12
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	0,7	3	5,1	4,5	3,5	3,2
Deuda Pública Nacional	% del PIB	109,8	121,6	130,3	73,5	64	56,2
Tasa de Desocupación	% de Pobl. Activa	20,7	14,5	12,1	10,1	8,7	8,4
Brasil							
PIB	var. % real	2,7	1,2	5,7	3,2	3,8	5,4
Inversión	% del PIB	16,4	15,3	16,1	15,9	16,5	17,6
Exportaciones	Millones de U\$S	60.362	73.084	96.474	118.309	137.470	160.649
Importaciones	Millones de U\$S	47.236	48.253	62.766	73.524	91.396	120.621
Balanza Comercial	Millones de U\$S	13.126	24.831	33.708	44.785	46.074	40.028
Precios al Consumidor	var. % anual	14,7	6,6	6,9	5,6	3,1	5,2
Tipo de Cambio	Reales por dólar	2,92	3,08	2,93	2,43	2,18	1,95
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	3,9	4,3	4,6	4,8	4,3	4
Deuda Pública Nacional	% del PIB	50,5	52,4	47,0	46,5	44,7	42,8
Tasa de Desocupación	% de Pobl. Activa	12,1	12,7	11,8	8,3	8,4	9,5
Paraguay							
PIB	var. % real	0	3,8	4	2,7	4	6,4
Inversión	% del PIB	18,7	21	20,1	20,5	21	17,5
Exportaciones	Millones de U\$S	951	1.242	1.626	1.688	1.906	3.374
Importaciones	Millones de U\$S	1.520	1.865	2.652	3.251	5.254	6.498
Balanza Comercial	Millones de U\$S	-570	-624	-1.026	-1.563	-3.348	-3.124
Precios al Consumidor	var. % anual	10,5	14,2	4,3	6,8	12,5	6
Tipo de Cambio	Guaraníes por dólar	3.471	4.117	6.595	6.071	5.635	5.033
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	-1,4	2,5	3,5	2,7	2,3	n/d *
Deuda Pública Nacional	% del PIB	54,5	51,7	40,4	38,2	34	55,1
Tasa de Desocupación	% de Pobl. Activa	16,4	18,5	10,9	7,6	6,7	5,6
Uruguay							
PIB	var. % real	-11	2,2	12,3	6,6	7	7,4
Inversión	% del PIB	11,5	12,1	12,6	19,4	19,8	14
Exportaciones	Millones de U\$S	1.861	2.198	2.931	3.405	3.952	4.496
Importaciones	Millones de U\$S	1.964	2.190	3.114	3.879	4.775	5.589
Balanza Comercial	Millones de U\$S	-103	8	-183	-474	-823	-1.093
Precios al Consumidor	var. % anual	14	4,3	9,1	4,7	6,38	8,5
Tipo de Cambio	Pesos por dólar	13,3	28,2	28,7	24,5	24,4	23,5
Resultado Primario (SPC)**	% del PIB	0	2,7	3,8	3,8	3,7	3,4
Deuda Pública Nacional	% del PIB	96	104	92	76,7	79	59,8
Tasa de Desocupación	% de Pobl. Activa	17,0	16,9	13,1	12,2	10,9	9,2

* (n/d) : No disponible

** SPC: Sector Público Consolidado

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

3

Coyuntura Económica Internacional

Se desacelera la actividad económica mundial en medio de la incertidumbre financiera

Hernán Sarmiento

Resumen

A fines de 2007, ante la persistente y elevada volatilidad de los mercados financieros, se produjo una desaceleración del crecimiento de la actividad en la mayor parte de los países desarrollados, afectando la expansión del comercio mundial. Sin embargo, los países emergentes y en vías de desarrollo mantuvieron su ritmo de crecimiento, liderados por China y la India, sosteniendo el ritmo de expansión de la economía mundial. A su vez, la inflación subió en el mundo entero, impulsada por los precios de los alimentos y de la energía, siendo más notoria en los países en desarrollo, dado el mayor peso relativo que tienen esos productos en la canasta de consumo.

Los bancos rectores de la política monetaria de los países desarrollados coordinaron sus acciones para asegurar la liquidez en los bancos y ayudar a sus alicaídas economías. La Reserva Federal de los EE.UU. bajó la tasa de interés de referencia en tres puntos desde septiembre del año pasado, dejándola en su nivel más bajo desde febrero del 2005. Pero, el aumento del diferencial entre los tipos de interés oficiales de Estados Unidos y los de la zona del euro en un entorno de significativas revisiones a la baja de las previsiones de crecimiento llevó la cotización del dólar contra el euro al nivel record de 1,6 dólar por euro.

En el comienzo del 2008, cada vez son más evidentes los signos de desaceleración de la economía mundial, especialmente en los países desarrollados. Las economías emergentes y en desarrollo también verificarán una reducción en sus tasas de crecimiento, aunque seguirán siendo altas y darán lugar a que sigan aportando la mayor contribución al crecimiento de la economía mundial. Así, el corriente ciclo económico de las economías avanzadas tendrá una influencia menos preponderante en las fluctuaciones de la actividad de las economías emergentes y en desarrollo que en el pasado.

1. Introducción

En el último trimestre de 2007, en un contexto de persistente y elevada volatilidad de los mercados financieros, se produjo una desaceleración del crecimiento de la actividad económica en la mayor parte de los países desarrollados. Esa desaceleración fue importante en los Estados Unidos y es susceptible de transformarse en recesión en el curso del corriente año. La desaceleración señalada de la economía en los países desarrollados repercutió en la tasa de crecimiento real de las exportaciones de mercancías, que habría alcanzado al 5,5% anual, quedando tres puntos por debajo de la cifra correspondiente al año 2006.

La repercusión en los países en desarrollo, particularmente los emergentes fue mínima. El crecimiento y la demanda de importaciones de China, India y de muchos otros países se mantenían firmes, mostrando un desacople temporal con la evolución que se verificaba en esas variables en las principales economías de

Occidente. Los países en desarrollo justificaron la mayor contribución al ritmo de expansión de la economía mundial que creció un 4,9% anual en 2007, tasa similar a la del año 2006 y superior a la promedio del último quinquenio que alcanzó al 4,2%.

A su vez, la inflación subió en el mundo entero, impulsada por los precios de los alimentos y de la energía, siendo más notoria en los países en desarrollo, dado el mayor peso relativo que tienen esos productos en la canasta de consumo. En particular, el auge de la demanda de materias primas de los últimos seis años cobró nuevo ritmo desde mediados de 2007, alentada, además del crecimiento de los países en desarrollo, por el estímulo a la producción de bio-combustibles y las presiones especulativas, a medida que la incertidumbre en los mercados de crédito, la inflación y el debilitamiento del dólar condujeron a la mayor toma de posiciones en activos reales.

A fin de hacer frente a la amenaza de recesión motivada en la crisis financiera que comenzó en el mercado de hipotecas de alto riesgo ("subprime") de los Estados Unidos, la Reserva Federal de ese país, el Banco Central Europeo y el Banco de Inglaterra coordinaron sus acciones para asegurar una adecuada liquidez al sistema bancario y estimular la economía. En el caso particular de los EE.UU., la Reserva Federal optó por una agresiva baja de la tasa de interés de referencia en tres puntos desde septiembre del año pasado, dejándola en su nivel más bajo desde febrero del 2005, en el entendimiento de que los riesgos de recesión superaban a los derivados de la inflación.

La corrección de los efectos de las hipotecas de alto riesgo sobre el sistema financiero aún no ha finalizado, de forma que el impacto negativo y la extensión de su influencia sobre las principales economías desarrolladas dista de poder ser evaluada con precisión. Ello unido a la necesidad de un fuerte ajuste en los Estados Unidos a fin de corregir los fuertes déficit presupuestario y de balance de pagos, indican que el ciclo de debilitamiento de la demanda agregada proveniente de los países centrales, que están fuertemente vinculados por el comercio y las inversiones recíprocas, continuará por un tiempo prolongado. La incógnita está dada si esa influencia negativa sobre el crecimiento de la economía mundial podrá ser compensada por la evolución de las economías en desarrollo que, por primera vez, tienen un basamento mucho mayor en sus mercados internos y en la demanda de otros países en desarrollo y dependen en menor medida del mercado financiero internacional para equilibrar sus cuentas de ahorro e inversión.

2. Evolución de la Economía Mundial

En el último trimestre de 2007, en un contexto de persistentes problemas de liquidez y solvencia de importantes entidades financieras de Estados Unidos y Europa, se produjo una desaceleración del crecimiento de la actividad económica en la mayor parte de los países desarrollados. Por el contrario, los países emergentes y en vías de desarrollo mantuvieron su ritmo de crecimiento, liderados por China y la India, y casi no fueron afectados por las turbulencias financieras.

La inflación subió en el mundo entero, impulsada por los aumentos de precios de los alimentos y de la energía que alcanzaron niveles record.. En las economías avanzadas, si bien fue relativamente moderada a pesar de la desaceleración del crecimiento, se instaló el temor del retorno a la situación de estancamiento con inflación ("stagflation")¹ característica de parte de las décadas de 1970 y 1980. De allí, la actuación coordinada de los bancos centrales para canjear hipotecas de alto riesgo por bonos gubernamentales y dar liquidez a los bancos en problemas. En las economías emergentes la inflación creció en mayor medida que en los países desarrollados, como consecuencia tanto del fuerte aumento de la demanda interna como del mayor peso que tienen la energía y, en particular, los alimentos en las canastas de consumo. Especialmente, a partir de la segunda mitad de 2007, el incremento de los precios agropecuarios se tradujo en un repunte de los precios de los alimentos, que resultó especialmente intenso en América Latina, África y Asia y que condujo a protestas y situaciones de inestabilidad social.

Los EE.UU. registraron en 2007 un crecimiento del 2,2%, medido en términos del PIB, frente al 2,9% de

¹ Por la combinación de las palabras inglesas "stagnation" e "inflation".

2006. En gran parte la desaceleración se produjo en el sector de la construcción, ante la caída del mercado hipotecario, repercutiendo luego en otras actividades y afectando negativamente el consumo. En el cuarto trimestre el PIB creció solo un 0,6% respecto al trimestre anterior, su ritmo más bajo en cinco años, lo que renovó el temor de que se estuviera en el inicio de una recesión.

El saldo de la cuenta corriente de los Estados Unidos se mantuvo negativo, alcanzando al 5,6% del PIB en el 2007. Ello a pesar que el dólar débil y el crecimiento de otras economías impulsaron las exportaciones de mercancías (+12%) que alcanzaron a U\$S 1.163 mil millones por sobre las importaciones que crecieron el 5% para llegar a U\$S 2.017 mil millones.

Durante el último trimestre del año la Reserva Federal (Fed) se mostró particularmente activa, interviniendo con frecuencia en los mercados financieros a fin de asegurar que no existieran problemas de liquidez y se asegurara la continuidad del crédito al sector privado. Paulatinamente redujo la tasa de interés de referencia al 4,25% anual en diciembre de 2007. La menor tasa de interés, la agudización de la crisis inmobiliaria y la desaceleración del crecimiento económico llevaron al dólar a un nuevo mínimo contra las demás monedas convertibles. La cotización de la divisa norteamericana llegó a 1,47 unidades de dólar por euro, mientras el yen se acercó a las 100 unidades por dólar. En seis años el dólar perdió más del 40% de su valor contra la divisa europea y más del 20% contra una canasta más amplia de monedas.

En la Unión Europea también se contrajo el ritmo de crecimiento del nivel de actividad. El PIB pasó de crecer a un 2,9% interanual en el tercer trimestre al 2,5% en el cuarto trimestre de 2007 debido a la combinación de una menor demanda interna y del reducido aporte del sector externo a la demanda agregada. Entre las principales economías, los mayores efectos se notaron en Alemania, Italia y el Reino Unido que crecieron el 1,8%, 1,6% y 2,8%, respectivamente. En los nuevos miembros, el dinamismo de la demanda interna fue el factor determinante de la mayor tasa de crecimiento que se acercó al 7%.

En tanto que la tasa de inflación alcanzó el 3,2%, sobre todo por la incidencia de los alimentos, el transporte y los combustibles, superando notoriamente el objetivo del Banco Central Europeo del 2%. Las mayores subas de los precios al consumidor se produjeron en España (4,3%) y Grecia (3,9%), mientras que la inflación fue menor en Alemania (3,1%), Italia (2,8%) y Francia (2,8%).

Por lo cual, el Banco Central Europeo (BCE) mantuvo estable la tasa de interés de la zona euro en 4%. A pesar de la apreciación de la moneda europea con relación al dólar y a otras monedas mantuvo una actitud cautelosa, dando prioridad al objetivo antiinflacionario por sobre el estímulo a la demanda.

El déficit de la balanza comercial se mantuvo en torno a los U\$S 261 mil millones, a pesar del fuerte empuje de las exportaciones de Alemania que crecieron un 20% anual en dólares, manteniéndose como el principal exportador de mercancías del mundo. El superávit de cuenta corriente fue de apenas el 0,1% del PIB.

La economía de Japón creció el 1,7% interanual en el cuarto trimestre de 2007. Las mayores contribuciones a ese crecimiento estuvieron dadas por la inversión en bienes de equipo, el consumo público y al aumento de las existencias. En todo el año 2007, la economía se expandió un 2,1%, siendo más de la mitad del crecimiento justificada por las exportaciones. El desenvolvimiento económico del país sigue mostrando una fuerte dependencia del sector externo ante la debilidad del consumo privado.

Entre los países en desarrollo, el crecimiento promedio de América latina fue del 5,6% durante 2007, frente al 9,1% de Asia, el 6,2% de los países de la ex URSS y el 5,8% de Medio Oriente.

Entre los países asiáticos, China creció en el año 2007 un 11,4%, tres décimas más que en 2006 y encima del 10% por quinto año consecutivo, registrando el crecimiento mayor de los últimos catorce años. Se ubica actualmente como la cuarta economía del mundo. La inflación del año pasado alcanzó al 4,8%, la peor cifra desde 1994, ante el fuerte aumento en los precios de las propiedades, los alquileres y los alimentos. Dio lugar a temores de repercusiones negativas sobre el nivel de actividad en el futuro próximo por la incidencia negativa sobre el consumo interno y la competitividad del sector externo. Las exportaciones crecieron el

25% en valor, llegando a U\$S 1.218 mil millones y dando lugar a un aumento del superávit comercial en casi un 48%. Los importantes superávit comerciales con Europa y Estados Unidos compensaron los déficit con gran parte de los países asiáticos.

En Rusia, el crecimiento del PIB en el cuarto trimestre de 2007 fue del 7,6% interanual. La inflación mantuvo una trayectoria ascendente, llegando hasta el 11,8% interanual en diciembre. En tanto que en la India, la actividad económica registró una tasa media de crecimiento interanual del PIB del 8,4% en el cuarto trimestre, mientras que la inflación se elevó al 5,5%. En Corea del Sur, el PIB real creció a una tasa interanual del 5,5% en el último trimestre del 2007 y la inflación llegó al 3,6%, debido a la incidencia de los precios de los alimentos y las materias primas.

América Latina tuvo el cuarto año consecutivo de crecimiento, afianzado en la expansión de la demanda interna, favorecida por la mejora de los índices laborales y el incremento del crédito. Se verificó una disminución de los superávit fiscal y de balance de pagos, como consecuencia del mayor crecimiento del gasto por sobre los ingresos y de la apreciación de la mayoría de las monedas frente al dólar estadounidense. La inflación creció impulsada por los mismos factores que en el resto del mundo. Las reservas internacionales subieron a un récord de US\$ 475.000 millones.

En México, el crecimiento del PIB fue del 3,8% en el cuarto trimestre, mientras que la inflación se mantuvo en el 3,8% anual. En Argentina, la actividad económica repuntó en el último trimestre, creciendo a una tasa interanual del 9,8%, aunque se mantuvo elevada la inflación, que alcanzó el 8,5% anual. En Brasil, el crecimiento del producto continuó consolidándose, aumentando al 7,8% en el cuarto trimestre, con un leve repunte de la inflación que fue de 4,5% anual.

La combinación del alza en los precios de los alimentos y la energía así como la mayor pujanza de la demanda interna dio lugar a que la inflación al cierre de año se situara casi siempre por encima de los objetivos de la mayoría de bancos centrales latinoamericanos. Las exportaciones e importaciones de la región siguieron creciendo a tasas superiores a las de las exportaciones mundiales, ganando peso como destino y orígenes del comercio los bloques de países emergentes, tanto de Asia como del mismo continente Latinoamericano.

2.1. Perspectivas para el año 2008

El Fondo Monetario Internacional (FMI) recortó la proyección de crecimiento de la economía global para este año y advirtió que existe un 25% de probabilidades de una recesión mundial, al referirse a la peor crisis financiera en los Estados Unidos desde la Gran Depresión de los años 1930. La economía mundial se expandirá un 3,7% en 2008, el menor ritmo desde 2002, y 1,2 puntos menos que el 4,9% registrado en 2007. Lo peor de la crisis se sentirá en EE.UU. y en Europa Occidental, por lo cual redujo el pronóstico de crecimiento para EE.UU. hasta 0,5% y para la zona euro a 1,4% en 2008.

La Reserva Federal de los Estados Unidos considera probable que el PIB solo crezca levemente durante la primera mitad de 2008, e incluso, que pueda llegar a contraerse. La actividad económica se fortalecería en el segundo semestre del año, en parte como resultado de las políticas de estímulo fiscal y monetario. Estima que los mercados hipotecarios e inmobiliarios permanecerán en el centro de la actual crisis. Mientras que el FMI evaluó que las agencias reguladoras y la Reserva Federal fallaron en la supervisión financiera, mientras que los bancos y los inversores asumieron riesgos excesivos en los préstamos hipotecarios, estimando que las pérdidas de la crisis de hipotecas de alto riesgo para el sistema financiero llegarán a U\$S 945.000 millones.

El Banco Central Europeo y el FMI coinciden en señalar que la Unión Europea (UE) enfrentará un año de lento crecimiento acompañado de una aceleración del aumento de precios. El debilitamiento de la demanda externa y la apreciación del euro reducirán el crecimiento de las exportaciones de la zona del euro y moderarán la tasa de beneficios. Conjuntamente con las tasas de interés relativamente altas y el endurecimiento de las condiciones de financiación, conducirán a un descenso del crecimiento de la inversión. Es previsible que el consumo privado se vea afectado por la evolución adversa de los precios de las materias primas, que repercuten en el ingreso real disponible.

Para el BCE, en 2008 el crecimiento de la zona euro se situará en el 1,7%, y en el 2009, la mejora será muy leve, con un aumento del PIB del 1,8%. El menor crecimiento no impedirá que las tensiones en los precios sean marcadas, esperándose que aumenten el 3% respecto a 2007, muy superior a la meta de 2%. El freno de la inflación sería paulatino, de manera que en 2009 la tasa minorista permanecería por encima del objetivo señalado. Para el 2008 el déficit fiscal esperado sería de 1,1% del PIB y el déficit en cuenta corriente alcanzaría al 0,4% del PIB.

Se prevé que las repercusiones de la crisis financiera, ante la restricción del crédito, se sentirán particularmente en el Reino Unido, España e Irlanda, que se caracterizan por un alto endeudamiento de los particulares y las empresas. En tanto que afectará en menor medida a Alemania, Francia e Italia.

Entre las principales economías de la UE, Alemania y Francia crecerían esta año un 1,4%, fruto del empeoramiento tanto de la demanda interna como del sector externo. El Reino Unido crecería 1,6% y España un 1,8%, afectados especialmente por la restricción crediticia y la caída en el sector inmobiliario. En Italia, las previsiones apuntan a un magro crecimiento de 0,3% anual.

En Japón se prevé un crecimiento de 1,4%, gracias al dinamismo que todavía presentarán las exportaciones a las economías asiáticas.

Cuadro 1
Principales Indicadores de la Economía Mundial

	PIB (1)			Precios al Consumidor (1)			Cuenta Corriente (2)		
	2006	2007	2008 e	2006	2007	2008 e	2006	2007	2008 e
Países Desarrollados	3,0	2,7	1,3	2,4	2,2	2,6	-1,5	-1,2	-1,1
EE.UU.	2,9	2,2	0,5	3,2	2,9	3,0	-6,2	-5,3	-4,3
Área Euro *	2,8	2,6	1,4	2,2	2,1	2,8	-0,1	-0,2	-0,7
Japón	2,4	2,1	1,4	0,3	0,0	0,6	3,9	4,9	4,0
Países en Desarrollo	7,8	7,9	6,7	5,4	6,4	7,4	4,8	4,2	4,0
China	11,1	11,4	9,3	1,5	4,8	5,9	9,4	11,1	9,8
India	9,7	9,2	7,9	6,2	6,4	5,2	-1,1	-1,8	-3,1
Rusia	7,4	8,1	6,8	9,7	9,0	11,4	9,5	5,9	5,8
Brasil	3,8	5,4	4,8	4,2	3,6	4,8	1,3	0,3	-0,7
México	4,8	3,3	2,0	3,6	4,0	3,8	-0,3	-0,8	-1,0
Argentina	8,5	8,7	7,0	10,9	8,8	9,2	2,5	1,1	0,4
Mundo	5,0	4,9	3,7						

(1) Variación porcentual anual

(2) Como porcentaje del PIB

e : estimado

* Área Euro: Alemania, Francia, Italia, España, Holanda, Bélgica, Austria, Finlandia, Grecia, Portugal, Irlanda, Luxemburgo y Eslovenia

Fuente: FMI _ Perspectiva de la Economía Mundial

Entre los países emergentes, si bien se observan algunas señales de moderación del crecimiento de las exportaciones, como consecuencia del deterioro del entorno exterior, la demanda interna continua siendo robusta y contribuye a sostener el crecimiento. Los elevados precios de los alimentos y las materias primas han provocado nuevos incrementos de los precios de consumo, mientras que la suba de los precios en las primeras etapas de la producción indica que las presiones inflacionarias seguirán siendo intensas durante el curso del año. La combinación de un entorno de bajo crecimiento en los países desarrollados y una mayor aversión al riesgo podrían traducirse en una menor inversión extranjera directa y en cartera.

El FMI espera que los países en desarrollo minimicen los efectos la crisis financiera que afecta a los países

desarrollados. Aunque la actividad muestra signos de moderación en algunos países, estima que la mejora en los términos de comercio y solidez de las principales variables macroeconómicas permitirá al grupo crecer por encima de su potencial, un 6,7% en 2008 y un 6,6% en 2009. Además, prevé que la inflación en los países emergentes será del 7,4% este año, la tasa más alta desde 2001. El alza en los precios de los alimentos y de la energía impacta con especial fuerza en los países emergentes, donde los consumidores gastan una proporción mayor de su ingreso en esos tipos de bienes.

En el caso de Rusia el FMI revisó al alza su previsión de crecimiento para 2008. En razón de la suba de los precios de las materias primas, especialmente el petróleo, su crecimiento sería del 6,8% durante el año. Los exportadores asiáticos de bienes de consumo al mercado de Estados Unidos, están comenzando a sentir efectos de la caída de la demanda interna en aquel país. China, tras cinco años con crecimientos superiores al 10%, vería moderada su tasa de aumento del PIB al 9,3% año. La India disminuiría su crecimiento del 9% al 7,9% en 2008.

América Latina al estar mejor preparada para luchar contra la volatilidad financiera internacional verificaría un crecimiento para 2008 entre 4 y 4,5%, un punto menos que en 2007. La inflación tenderá a aumentar y podría incidir nuevamente sobre el endeudamiento público de algunos países. Las principales economías de la región moderarían su ritmo de expansión, México, Brasil y Argentina crecerían un 2%, 4,8% y 7%, respectivamente.

La evolución económica de la región ha sido favorable desde el comienzo de la década. Se verifican superávits de cuenta corriente, mejora de los términos de intercambio y de las cuentas fiscales y un mayor peso de la deuda emitida en moneda local respecto a la emitida en moneda extranjera, a la vez que mayores plazos de amortización. El auge de la demanda mundial llevó las exportaciones a niveles record, en razón del aumento en volúmenes y de los precios de los principales productos primarios y aún con cierto grado de valor agregado exportados, como son la soja, el café, el hierro, el acero y los textiles. Al mismo tiempo, el crecimiento económico relativamente estable y sostenido, atrajo numerosas inversiones extranjeras directas, junto al ingreso de capitales financieros y remesas del exterior.

A pesar de la fortaleza de las economías de la región, México, Centroamérica y el Caribe son el flanco más vulnerable frente a una recesión en Estados Unidos, por su alta concentración de exportaciones y remesas en ese país. Colombia y Venezuela también estarían entre los más expuestos, si se considera el valor de sus exportaciones a Estados Unidos como proporción del PIB. En el resto del continente el impacto dependerá de otros factores, como el desempeño de China que, si no sufre una fuerte desaceleración, seguirá siendo un importante mercado para las exportaciones de materias primas de Chile, Argentina, Brasil y Uruguay.

3. Situación del Comercio Mundial

En el año 2007, la desaceleración en la economía en los países desarrollados, evidenciada en el último trimestre del año, repercutió en el crecimiento real de las exportaciones de mercancías que fue del 5,5% anual, quedando tres puntos por debajo del año 2006 y apenas en el nivel de expansión media del comercio durante el último decenio (1997-2007), según las estimaciones preliminares de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En términos de valor las exportaciones mundiales de mercancías aumentaron el 15%, alcanzando 13,6 billones de dólares EE.UU., con casi dos tercios de esta variación producto del aumento de los precios.

Los países en desarrollo registraron una notable expansión del comercio en 2007. Sus exportaciones de mercancías crecieron en conjunto el 16%, hasta alcanzar un valor de 5 billones de dólares, mientras que las importaciones aumentaron el 18%. El vigoroso crecimiento de la economía de los países en desarrollo permitió que su participación en el comercio mundial de mercancías (exportaciones e importaciones) alcance un nuevo récord del 34%.

Cuadro 2**Comercio de Mercancías por Principales Regiones**

variación anual a precios constantes

	Exportaciones			Importaciones		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
EE.UU.	7,0	10,5	7,0	5,5	5,5	1,0
Unión Europea (27)	4,5	7,5	3,0	4,0	7,0	3,0
Japón	5,0	10,0	9,0	2,5	2,5	1,0
América Central y del Sur	8,0	4,0	5,0	14,0	15,0	20,0
Comunidad de Estados Independientes	3,5	6,0	6,0	18,0	21,5	18,0
China	25,0	22,0	19,5	11,5	16,5	13,5
India	21,5	11,0	10,5	28,5	9,5	13,0
África y Medio Oriente	4,5	1,5	0,5	14,5	6,5	12,5
Mundo	6,5	8,5	5,5	6,5	8,0	5,5

Fuente: OMC _ El Comercio Mundial en 2007 y Perspectivas para 2008

En el último año, en EE.UU., Europa, el Japón y los países en desarrollo de Asia importadores netos de petróleo se observó un crecimiento de las importaciones sensiblemente inferior al de las exportaciones y menor que en los años precedentes. En tanto que los exportadores netos de materias primas (alimenticias, combustibles y minerales) registraron incrementos de dos dígitos en sus importaciones, mientras que sus exportaciones aumentaban por debajo de la media mundial.

En 2007, las exportaciones mundiales de servicios comerciales aumentaron el 18%, alcanzando los 3,3 billones de dólares, respondiendo en su mayoría a las variaciones de los tipos de cambio y, en algunos casos, a los costos más elevados del combustible utilizado para el transporte. A pesar que se mantienen como principales exportadores e importadores de servicios los EE.UU., el Reino Unido, Alemania y Japón se nota un importante avance de China y Corea y de la India en este sector. De los países latinoamericanos solo Brasil figura entre los primeros treinta importadores de servicios.

Las perspectivas del comercio mundial en 2008 están condicionadas por las turbulencias del mercado financiero, las expectativas de una recesión en los Estados Unidos, la desaceleración del crecimiento de la demanda en Europa y el Japón y el aumento de la inflación. Es así que, para este año, se estima un crecimiento real de 4,5%, aunque esto depende de la importancia y duración de la desaceleración del crecimiento económico mundial. La elasticidad ingreso o el grado en que el comercio depende del nivel de actividad osciló entre 1,5 y 2 durante el último decenio, poniendo de manifiesto que el comercio reacciona de manera significativa a las variaciones de la actividad mundial.

3.1. Precio de las Materias Primas

En el año 2007, según el índice de precios del Fondo Monetario Internacional (FMI), los productos básicos aumentaron en el 12%. Los precios mundiales de exportación de los combustibles, alimentos y bebidas aumentaron durante todo el año, en tanto que los precios de las materias primas agrícolas se situaron al final del año en un nivel inferior al de su comienzo, al igual que el precio de los minerales. En tanto que el FMI estima que los precios de exportación de los productos manufacturados aumentaron cerca de 9,7% en 2007, aunque con una evolución dispar. Los precios de exportación de los productos de hierro y acero aumentaron a tasas de dos dígitos y los del sector automotriz un poco por debajo de la media. En cambio, los precios de equipos de oficina y de telecomunicaciones volvieron a descender.

En particular, el auge de las materias primas de los últimos seis años cobró velocidad a mediados del año pasado, a medida que la incertidumbre en los mercados de crédito, las crecientes presiones inflacionarias y el debilitamiento del dólar se unieron para estimular la compra de activos respaldados en recursos. El volumen de compra y venta de contratos de materias primas a futuro creció fuertemente a la par de un incremento notable en la volatilidad de los precios. En el primer trimestre de 2008, los precios del petróleo alcanzaron los U\$S 110, superando el récord real que data de 1980; el oro rompió por primera vez la barrera de los U\$S 1.000 por onza troy y los productos agrícolas y otros metales registraron nuevas alzas semana tras semana.

A pesar de los movimientos especulativos, cabe señalar que la importante suba de precios de las materias primas se explica fundamentalmente por el aumento de la demanda, que ha adquirido un carácter estructural, ante la industrialización y el crecimiento del ingreso de los países emergentes. En el caso de los productos agrícolas, los cambios en la composición de la demanda de alimentos en los países asiáticos de rápido crecimiento como China e India, hacia aquellos de mayor contenido proteico, y la promoción del consumo de bio-combustibles en los países desarrollados, han creado una situación de escasez de cereales y semillas oleaginosas. A su vez, los altos precios de los forrajes han encarecido la producción pecuaria, con lo que han aumentado los precios de las carnes y los lácteos.

En 2007, los precios de la soja aumentaron un 43% respecto a 2006, principalmente porque en EEUU los agricultores pasaron al maíz y hubo una importante disminución de la oferta por problemas climáticos en otros mercados. En el caso del maíz, los precios crecieron 50%, presionados porque las existencias están en el mínimo de los últimos 20 años. En el caso del trigo, los precios subieron 30%, al verificarse un menor crecimiento de la oferta como consecuencia de la mayor utilización relativa de tierras para otros cultivos. Las existencias mundiales de este cereal son las más bajas desde la década del 60.

Cuadro 3

Precios de las Materias Primas valores promedio en principal mercados de referencia

		2007 IV Trim.	2007 Año	2008 I Trim.	Var. Anual 07-06	Var I 08-IV 07
Principales Productos						
Petróleo Crudo, valor promd.	U\$S/barril	87,6	71,1	95,3	10,6%	8,8%
Soja	U\$S/ton.metr.	484,8	384,0	563,0	43,0%	16,1%
Maíz	U\$S/ton.metr.	171,9	163,7	220,0	34,3%	28,0%
Trigo (HRW)	U\$S/ton.metr.	341,9	255,2	411,8	32,9%	20,5%
Arroz	U\$S/ton.metr.	344,0	326,4	467,4	7,1%	35,9%
Carne Bovina	U\$S/ton.	2597,6	2603,0	2820,9	2,2%	8,6%
Azúcar	U\$S/ton.	226,1	222,2	284,2	-31,8%	25,7%
Pasta de Madera	U\$S/ton.metr.	819,4	767,0	847,5	9,8%	3,4%
Algodón	U\$S/ton.	1530,0	1395,2	1690,2	10,2%	10,5%
Fertilizante Urea	U\$S/ton.metr.	365,4	309,4	357,6	38,8%	-2,1%
Aluminio	U\$S/ton.metr.	2443,7	2638,2	2742,6	2,7%	12,2%
Cobre	U\$S/ton.metr.	7187,6	7118,2	7796,0	5,9%	8,5%
Oro	U\$S/onza troy	788,0	696,7	926,8	15,3%	17,6%
Índices base 2000=100						
Energía		298,6	244,8	331,4	10,8%	11,0%
Agricultura		201,0	180,5	236,5	20,0%	17,7%
_ Harina y Aceites		259,1	208,8	311,7	51,4%	20,3%
_ Cereales		215,6	189,0	272,8	26,1%	26,5%
Madera		137,2	136,8	145,1	8,6%	5,8%
Metales y Minerales		305,7	314,0	358,7	12,0%	17,3%
Índice General		260,6	232,9	300,6	14,6%	15,3%

Fuente: Banco Mundial _ Commodity Price Data (Pink Sheet) Abril de 2008

El precio del petróleo aumentó el 58% el año pasado, su mayor ganancia anual en lo que va de esta década. Fue impulsado por la caída de los inventarios de crudo en el mundo y las turbulencias políticas y financieras internacionales. En el primer trimestre de 2008 la oferta mundial habría llegado a 86 millones de barriles diarios frente a una demanda de 87 millones de barriles. Este déficit explicaría la presión actual sobre los precios.

La evolución de los precios de los productos básicos ha contribuido a mejorar sustancialmente las cuentas externas de muchos países en desarrollo que dependen de la exportación de esos productos para el desenvolvimiento de sus economías. Según el FMI, los precios de los productos básicos explican una parte de los 26 puntos porcentuales de aumento que experimentaron las exportaciones con relación al PIB entre los años ochenta y la década actual. La mitad de ese aumento, según la entidad, se debe al mejoramiento institucional, la eliminación de distorsiones comerciales (menos restricciones cambiarias y bajas en aranceles), además de una mayor apertura comercial en otros países.

Para el año 2008, si bien los países desarrollados siguen representando por lo menos el 60% de las importaciones mundiales de productos básicos, se prevé que los países en desarrollo sigan creciendo a un ritmo más rápido que los primeros y, por consiguiente, mantengan el crecimiento de la demanda en los mercados de materias primas. Más de la mitad del comercio de productos básicos de los países en desarrollo corresponde a los intercambios comerciales entre estos países y representan la mayor parte del crecimiento de la demanda mundial de productos básicos. Por lo cual, a mediano y largo plazo, la perspectiva es que la demanda mundial de la mayoría de los productos básicos continúe aumentando y que sus precios se mantengan en un nivel relativamente alto.

En particular, el mercado de metales podría ser el más afectado por una desaceleración económica aunque China, seguirá manteniendo un alto consumo. La continuidad del crecimiento de China e India aumentará la demanda de carnes rojas, mientras que el impulso al consumo de etanol como combustible aumentará la demanda de maíz con ese destino y la disminución del consumo como alimento.

En el caso del petróleo, el mercado mundial seguirá presentando fuertes tensiones. La perturbación en la oferta por razones técnicas o tensiones geopolíticas podrían llevar los precios del petróleo a niveles aún más elevados que los actuales, a menos que la demanda se retrajera considerablemente en las economías tanto emergentes como avanzadas.

4. Sistema Financiero Internacional

En 2008, la crisis financiera de los EE.UU., que comenzó en el mercado de hipotecas de alto riesgo o subprime, un segmento orientado a clientes de escasa solvencia, provocó una contracción del crédito entre los grandes bancos, que disparó las tasas interbancarias, en medio de la incertidumbre sobre la magnitud y la distribución de las pérdidas. La falta de liquidez se propagó a medida que los bancos, cada vez más cautelosos, desactivaban líneas de crédito, aumentaban las quitas y solicitaban préstamos de emergencia a la autoridad monetaria. Los mercados bursátiles reflejaron la creciente incertidumbre mediante el aumento de la volatilidad y las caídas de precios de acciones y títulos que afectaron adicionalmente a las instituciones financieras.

Ante la profundización de la crisis financiera, se coordinaron distintas medidas que apuntaron principalmente al aumento de liquidez en los mercados. La inyección de liquidez fue aprobada por la Reserva Federal de EE.UU., el Banco de Canadá, el Banco de Inglaterra, el Banco Central Europeo y el Banco Nacional de Suiza. En particular, la Reserva Federal decidió introducir un sistema temporal de subastas (TAF, por las siglas en inglés) a cambio de una gran variedad de garantías. A través de ese recurso inyectó más de US\$ 400.000 millones para sostener económica y financieramente a los bancos.

En enero de 2008, la Reserva Federal de Estados Unidos redujo su tasa de interés de referencia del 4,25% al 3,5% anual, la mayor rebaja en el costo del dinero en casi 24 años (desde 1984 no la reducía en 75 puntos de una sola vez) y luego a 3% anual. En marzo, el Comité de Mercado Abierto (FOMC) de la Reserva Federal decidió nuevamente bajar los tipos de interés otros 75 puntos básicos para colocarlos en el 2,25%. En total la Reserva Federal recortó la tasa de referencia en tres puntos desde septiembre del año pasado,

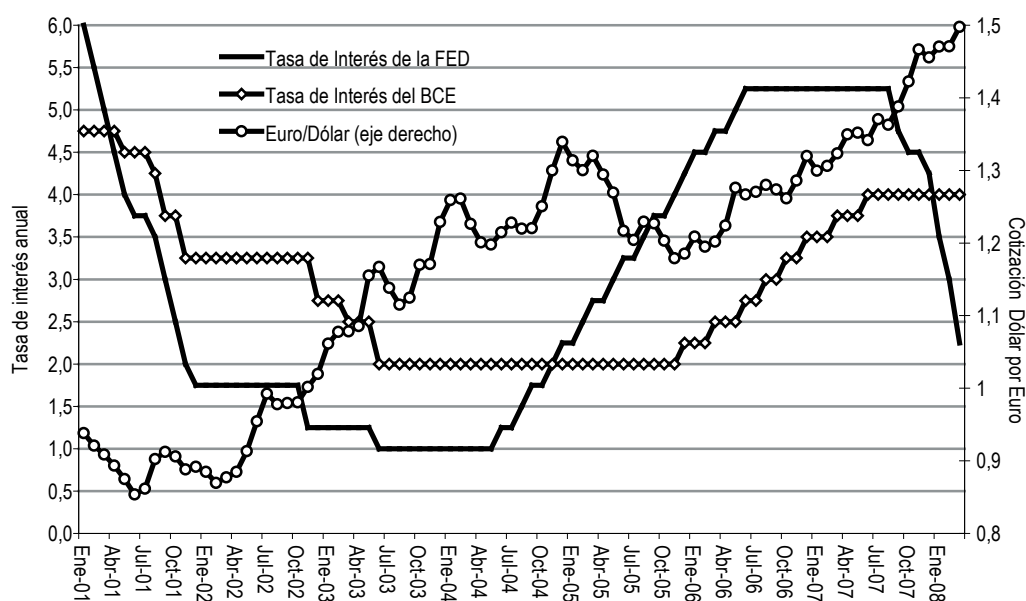
dejándola en su nivel más bajo desde febrero de 2005, cuando estaba en medio de la última recesión iniciada en 2001. La Reserva Federal había comenzado un proceso de reducción de tasas que culminó dos años más tarde en el nivel del 1%, el que, paradójicamente, ayudó al nacimiento de la crisis actual al promover exageradamente los créditos hipotecarios.

El Banco Central Europeo persistió en mantener estable la tasa de interés de referencia en el 4% anual, fijado en junio de 2007. La entidad señala que los fundamentos económicos de la zona euro son sólidos y que existen riesgos de alza de precios a mediano plazo como consecuencia de la expansión monetaria y crediticia. Particularmente, advierte sobre la necesidad de evitar los efectos derivados del impacto del aumento de los precios de la energía y de los alimentos sobre el proceso de fijación de precios y salarios.

El aumento del diferencial entre los tipos de interés oficiales de Estados Unidos y los de la zona del euro en un entorno de significativas revisiones a la baja de las previsiones de crecimiento para Estados Unidos influyó en los mercados cambiarios. La cotización del dólar contra el euro se acercó al nivel record de 1,6 dólar por euro. Las causas fueron la disminución de la inversión extranjera en títulos estadounidenses debido a la pérdida de confianza en las condiciones de liquidez y de rentabilidad de estos activos, la desaceleración del crecimiento y la persistencia en el diferencia de tasas de interés.

Gráfico 1

Cotización Euro/Dólar y Tasa de Interés de FED-BCE en % y dólar por euro



Fuente: Reserva Federal de los EE.UU. (Fed) y Banco Central de Europa (BCE)

Por ahora todo indica que la moneda estadounidense no se recuperará porque la Reserva Federal seguirá bajando la tasa de interés para evitar una recesión y eso hace rentable colocarse en otras monedas para aprovechar mayores intereses. Según, algunos analistas la tasa que determina la Reserva Federal podría llegar a ubicarse en 2% para mediados de año, momento en el cual el Banco Central Europea tendría que dejar de lado su preocupación por la inflación y sustituirla por el temor a la desaceleración de la actividad económica. En ese caso, podría comenzar a dar señales, e incluso proceder a bajar los tipos de interés a partir del verano del hemisferio norte. De ser así el dólar recuperaría algo del valor perdido en la segunda mitad del año.

Durante la primera mitad del año la debilidad del dólar agregaría presión alcista sobre los precios de las materias primas. La amplia mayoría de ellas se negocia en dólares y se abaratan para los compradores que compran en otras divisas, impulsando la demanda. Un dólar más débil también significa que las reservas de muchos bancos centrales están perdiendo valor. Casi dos terceras partes de las reservas de los bancos centrales del mundo están denominadas en dólares, mientras que el euro representa alrededor de una cuarta parte, con un alza considerable de 18 puntos porcentuales desde que se introdujo en 2001.

5. Conclusiones

Cada vez son más evidentes los signos de desaceleración de la economía mundial, especialmente en los países desarrollados. La contracción de la economía de EE.UU. es el motivo de mayor preocupación, dado que es la principal economía, que explica el 25% del PIB y absorbe más del 15% de las importaciones globales.

La corrección de los problemas financieros en los EE.UU., pese al respaldo monetario y fiscal sustancial que han activado las autoridades², continuará incidiendo negativamente sobre la demanda, generando incertidumbre en los mercados, donde todavía no es clara la magnitud y la distribución de las pérdidas provocadas por el default de las hipotecas subprime. Paralelamente el país deberá encarar la reducción del déficit en las cuentas públicas y en el balance de pagos, disminuyendo la brecha entre el ahorro y la inversión interna. De otra forma, se acentuará la desconfianza en el dólar y las consecuencias recesivas podrían ser todavía de mayor magnitud ante la caída del financiamiento externo. En tanto que otras economías avanzadas también se desacelerarán ante los desbordamientos comerciales y financieros, y en algunos países europeos el mercado de la vivienda retraerá aún más el nivel de actividad.

Las economías emergentes y en desarrollo también verificarán una reducción en sus tasas de crecimiento, aunque seguirán siendo altas y darán lugar a que sigan aportando la mayor contribución al crecimiento de la economía mundial. La disminución relativa de importaciones de los Estados Unidos y un posible efecto en cascada determinarán ese menor crecimiento, aunque el impacto no llegará a ser dramático dado el fuerte vínculo económico que une a los países emergentes y en desarrollo respecto al que se registraba décadas atrás.

Se debe destacar que el crecimiento de la actividad mundial durante el último quinquenio estuvo dominado por las economías emergentes y en desarrollo que explican los dos tercios de ese crecimiento. Alrededor de una cuarta parte se originó en China y casi la mitad de la contribución en China, Brasil, India y Rusia, tomadas en conjunto. Siendo que, la expansión de la demanda de productos básicos críticos como el petróleo, los metales y los alimentos ahora está impulsada por el crecimiento de estas economías, que originan más del 90% del aumento del consumo de productos derivados del petróleo y de metales y 80% del aumento del consumo de cereales registrados desde 2002.

Las economías emergentes y en desarrollo son el origen de alrededor de un tercio del comercio internacional y más de la mitad del aumento total de los volúmenes de importación registrado desde 2000. Casi la mitad de las exportaciones de las economías emergentes y en desarrollo está dirigida actualmente hacia otras economías del mismo grupo, especialmente de Asia.

En consecuencia, el corriente ciclo económico de las economías avanzadas tendrá una influencia menos preponderante en las fluctuaciones de la actividad de las economías emergentes y en desarrollo que en el pasado. La pujanza del crecimiento interno, la creciente participación en la economía mundial y los equilibrios macro económicos dan lugar a que las economías emergentes y en desarrollo dependan menos de los ciclos de actividad de las economías avanzadas, aunque los desbordamientos no han desaparecido del todo.

² El Gobierno de los EE.UU. anunció un plan por el cual se le devolverá USD 150.000 millones como parte de los impuestos pagados por a los contribuyentes, y realizará una profunda reestructuración de la forma en que el gobierno supervisa los mercados financieros, quedando la Fed encargada de garantizar la estabilidad del mercado, al tiempo que cederá su tradicional responsabilidad de control de la labor de los bancos.

El crecimiento de las economías emergentes de Asia y América Latina, aunque se mantendrá relativamente fuerte no quedará inmune al debilitamiento prolongado del crecimiento de las economías avanzadas. El impacto negativo se dará a través del comercio internacional, por la reducción de la demanda y de los precios, y también como consecuencia de la menor disponibilidad de fondos de inversión que deberán derivarse a financiar el proceso de ajuste interno de estas últimas economías. Aunque el primer efecto notorio se está dando por el canal financiero, dada por la disminución en el acceso al financiamiento del sector público y privado, el menor nivel de inversiones en el mercado de valores y el aumento del costo financiero.

Cuadro 4

Participación en el PIB Mundial porcentual sobre valores en dólares corrientes

	PIB Mundial		
	1987	1997	2007
Principales Países Desarrollados	61,2	62,1	53,4
EE.UU.	27,1	27,6	25,5
Japón	14,0	14,2	8,1
Alemania	6,5	7,2	6,1
Reino Unido	3,9	4,4	5,1
Francia	5,3	4,7	4,7
Italia	4,4	4,0	3,9
Principales Países en Desarrollo	6,3	8,8	12,8
China	1,8	3,2	6,0
India	1,5	1,4	2,0
Rusia	1,2	1,3	2,4
Brasil	1,8	2,9	2,4

Fuente: FMI _ Perspectiva de la Economía Mundial

Bibliografía

BCE (2008). Boletín Mensual. Varios Números. Frankfurt: Banco Central Europeo.

FMI (2008). Perspectiva de la Economía Mundial: Los Hogares y el Ciclo de Negocios. Washington D.C.:

FMI.

OMC (2008). El Comercio Mundial en 2007 y Perspectiva para 2008. Ginebra: OMC.

4

Negociaciones Comerciales

La Ronda Doha: ¿acuerdo o nueva postergación?

Néstor Stancanelli

Resumen

La Ronda Doha se encuentra en otra de las etapas de incertidumbre que la han caracterizado desde el fracaso de la Conferencia Ministerial de Cancún en 2003. Esta vez la incógnita es si será posible aprobar las modalidades de negociación, circunstancia que permitiría pasar a la fase final de intercambio de concesiones, preparación de nuevas disciplinas y redacción de los textos legales. El Director General proyecta, para las próximas semanas, una discusión horizontal a nivel de altos oficiales a fin de discutir todos los temas, en particular Agricultura, Bienes no Agrícolas y Servicios. El propósito es el de acotar las diferencias como para convocar a una reunión ministerial que pueda acordar las modalidades. Este enfoque del proceso no tiene una adecuada correspondencia con la realidad política y económica en los países de mayor peso comercial, donde la ausencia de mandatos negociadores, la resistencia al ajuste estructural y cuestiones de liderazgo juegan a favor de la incertidumbre.

1. Introducción

La distribución de las revisiones de los borradores de modalidades de Agricultura y Productos no Agrícolas (NAMA) y de los primeros textos de Reglas y Servicios en febrero próximo pasado, dió lugar a una renovada actividad negociadora en la sede de la OMC en Ginebra. Además de las frecuentes reuniones de los correspondientes grupos de negociación, se verifica un mayor dinamismo de consultas bilaterales y plurilaterales y la multiplicación de encuentros restringidos (Salón Verde) convocados por el Director General de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Pascal Lamy. Toda esa actividad tiene como característica la informalidad, ya que, inclusive, las reuniones del Comité de Negociaciones Comerciales, la autoridad que supervisa y guía la Ronda, se realizan, desde el inicio del año, bajo ese formato.

El propósito que anima a la Secretaría y a los miembros de la OMC es el de producir el suficiente acercamiento de posiciones, como para acordar las modalidades en un “proceso horizontal” donde se consideren todos los temas, en primer lugar, a nivel de altos oficiales, cuya tarea sería acortar los puntos en diferencia a unas pocas cuestiones sustantivas y, luego, a nivel ministerial, donde se zanjarían esas cuestiones pendientes.

Es de señalar que las modalidades constituyen la etapa previa a la preparación del marco o texto final de negociación que antecede a la redacción de los textos legales de los diferentes acuerdos. Contienen definiciones y opciones acotadas, entre otras, sobre cobertura de productos, fórmulas y reducciones de aranceles, compromisos sobre subvenciones, flexibilidades, plazos de instrumentación, tratamiento para países en desarrollo y disciplinas generales y específicas de cumplimiento.

Los plazos fijados para la aprobación de las modalidades se han ido extendiendo en sucesivas ocasiones, como ha ocurrido prácticamente con todas las etapas de la Ronda. Si en un principio se proyectaban las reuniones de altos oficiales y de ministros para marzo de 2008, éstas se programan ahora para junio y julio próximos, respectivamente, con la idea de concluir el ejercicio negociador a fin de año.

Los problemas que están detrás de la situación descripta son de sustancia y de proceso.

En cuanto a la sustancia, no existe aún la suficiente convergencia en Agricultura y NAMA como para asegurar que eventuales encuentros de altos oficiales y de ministros concluyan con éxito. Luego de los fracasos que ocurrieron en anteriores reuniones a ese nivel (la de 2003 en Cancún, en especial), ninguno de los miembros desea repetir las experiencias negativas.

Sobre el proceso, se destacan dos cuestiones principales:

- La primera se deriva de la falta de autoridad negociadora (*Trade Promotion Authority*, TPA) de la Administración de Estados Unidos, sin probabilidad alguna de que dicha autoridad pueda ser aprobada por el Congreso antes de que asuma el nuevo presidente de ese país en enero de 2009. La falta de la TPA y la decisión de la Cámara de Representantes, el 11 de abril de 2008, de postergar indefinidamente la consideración del Tratado de Libre Comercio con Colombia, han aumentado la incertidumbre sobre la suerte que podría correr un eventual paquete de la Ronda Doha.
- La segunda, se vincula con la lentitud de las negociaciones, especialmente en Agricultura, donde las condiciones para seleccionar productos sensibles y expandir las cuotas arancelarias aún no han sido acordadas. La esperanza es que pueda arribarse, no más allá de principios de junio, a diferencias salvables como para convocar a los altos oficiales y luego a los ministros.

Los obstáculos a los que se ha hecho mención, aún dentro de cierto progreso en las negociaciones, siembran dudas sobre la posibilidad de que la Ronda pueda cerrarse en el curso del corriente año. Hasta el momento, no se vislumbra la flexibilidad y el liderazgo político para arribar al punto medio que conduzca al acuerdo, a pesar de las contribuciones y el nivel de compromiso manifestado por los países en desarrollo (PED).

2. Los nuevos textos

Las versiones revisadas de Agricultura y NAMA del 19 de mayo presentan pocos cambios respecto a las primeras revisiones de los borradores de texto distribuidas en febrero de 2008. Sin embargo, el proceso de discusión generado a partir de esas primeras revisiones permite vislumbrar una ventana de oportunidad para reducir sustancialmente las diferencias hasta ahora manifestadas.

En el texto de Servicios no ha habido avances. El Presidente del Grupo de Negociación reiteró los lineamientos fijados en el anexo C de la Declaración Ministerial de Hong Kong, que consisten en una manifestación de propósitos de mayores concesiones, mejoramiento de disciplinas y trato especial y diferenciado para países en desarrollo.

En materia de Reglas, el texto del Presidente propone proyectos de acuerdo en subvenciones y medidas compensatorias, medidas antidumping y subvenciones a la pesca, entre otros, que reflejan las opciones negociadoras que se han ido volcando a lo largo de la Ronda. Se trata de proyectos que no están acotados, es decir con diferencias mínimas que les permitan constituirse en un marco o modalidad para las negociaciones. El de medidas antidumping ha provocado fuertes controversias entre los miembros, que acusan al Presidente de no haberse ajustado a la posición fuertemente mayoritaria de anular el método de exclusión de los márgenes negativos de dumping (*zeroing*) para el cálculo del margen promedio de derechos antidumping provisionales o definitivos.

Por otro lado, sigue prácticamente estancada la discusión en materia de Propiedad intelectual, donde la Unión Europea aboga por la extensión de la protección sobre indicaciones geográficas a otros productos además de los vinos y bebidas espirituosas, aspecto que no se contempla en el Mandato de Doha.

2.1. Agricultura

En el nuevo borrador de modalidades¹, las bandas y las reducciones que se proponen para la ayuda interna distorsiva y los aranceles de importación son similares a los planteados en los borradores de julio de 2007 y febrero de 2008 del Presidente del Comité de Agricultura en Sesión Especial (COASS), como se denomina al Grupo de Negociación.

En ayuda interna, la versión revisada aclara que los compromisos sobre ayuda interna distorsiva total (OTDS) deberán incluirse en las listas de concesiones de los miembros. De esa forma, queda precisado que la suma de los componentes del OTDS no podrá superar el valor total comprometido.

Cuadro 1
Reducción de la ayuda interna distorsiva total para países desarrollados¹

Bandas (en miles de millones de dólares)	% de reducción Prop. Falconer mayo 2008	Países	Consolidado ²		Aplicado	
			Ronda Uruguay	Propuesta Falconer	Promedio ³	Última notificación ⁴
más de 60	75% - 85%	UE (en miles de mill. de euros)	110,3	16,5 a 27,6	58,9	57,6
10 a 60	66% - 73%	Estados Unidos	48,2	13,02 a 16,4	15,8	18,9
		Japón ⁵	50,6	13,6 a 17,2	6,6	6,6
menos de 10	50% - 60%	Resto de los países				

1. Reducción de la suma de las ayudas en caja ámbar, caja azul y *de minimis*.

2. Para el nivel consolidado se tomó el valor de producción del período base 1995-2000. Para Japón se utilizó el tipo de cambio del año 2000.

3. Para Japón, promedio notificaciones 2001-2004 a tipo de cambio promedio 2001-2004; para Estados Unidos, promedio notificaciones 2002-2005; para UE, promedio notificaciones 2001-2003.

4. Para Japón, la última notificación corresponde a 2004; para Estados Unidos, 2005 y para UE, 2003.

5. Dado que Japón posee un nivel de ayuda distorsiva total que supera el 40% del valor de producción promedio para 1995-2000, deberá hacer un esfuerzo adicional que será igual a la mitad de la diferencia entre los porcentajes de reducción de la primera y segunda banda, esto es, un corte de entre el 70,5% y 79% (10,6 a 14,9 miles de millones de dólares).

Fuente: CEI en base a WTO (2007), *Draft Modalities for Agriculture*, y notificaciones de los países a OMC

Un aspecto polémico de la versión revisada está referido a las medidas exentas del compromiso de reducción, que conforman la caja verde. La posibilidad a que se hace lugar de actualizar las bases de cálculo de dichas ayudas, si bien destaca que debe preservarse la neutralidad de impacto sobre la producción, y la ausencia de mención a un tope en la ayuda total (OTDS más caja verde) que permita fijar un límite presupuestario indirecto a tales medidas, han generado una fuerte discusión respecto a si se justifica la modificación de las disciplinas pertinentes del Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay.

En acceso a mercados, la versión revisada agrega el compromiso para los países desarrollados (PD) de alcanzar una reducción de aranceles promedio mínima del 54%, tomando en cuenta para el cálculo la reducción correspondiente a productos sensibles. Estos países deberán efectuar una reducción mayor a la que se indica para cada una de las bandas arancelarias en caso de que los cortes respectivos no permitan alcanzar la reducción promedio mínima.

Al igual que en materia de ayuda interna, existe acuerdo sobre las bandas de reducción, mientras que deberá negociarse el corte definitivo de aranceles para aquellos que exceden el 75% en equivalente *ad valorem*.

¹ TN/AG/W/4/Rev.2.

El rango propuesto de corte en este caso ha quedado entre el 66% y el 73%. En cambio, el Presidente ha arbitrado los cortes para las primeras tres bandas que van del 0% al 20%, del 20% al 50% y del 50% al 75% de aranceles expresados en equivalentes *ad valorem*, fijando cortes del 50%, 57% y 64%, respectivamente.

Los países en desarrollo deberán efectuar reducciones equivalentes a 2/3 de la que efectúen los países desarrollados, en este caso, con un promedio máximo general de corte del 36%.

En relación a los productos sensibles, la versión revisada contiene algunos cambios respecto al primer borrador de texto de modalidades. El número de productos sensibles que los miembros desarrollados podrán designar no varía, situándose entre el 4% y el 6% de las líneas arancelarias agrícolas, con la posibilidad de aumentar esos números al 6%-8% en el caso de que las líneas agrícolas estén expresadas o consolidadas a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado o cuando los aranceles ubicados en la última banda superen el 30% de las líneas arancelarias agrícolas.

En compensación por la designación de productos sensibles, para los que se prevé la aplicación de cortes de aranceles menores en un 1/3, 1/2 ó 2/3 de los que finalmente se acuerden para cada banda, los PD involucrados deben abrir o expandir cuotas arancelarias específicas con aranceles reducidos. La expansión de los contingentes deberá ser mayor cuanto mayor sea el desvío del corte general. Los rangos entre los que deberá definirse la expansión de las cuotas respectivas, son del orden del 3%-5%, 3,5%-5,5% y 4%-6% del consumo interno, dependiendo de los desvíos. Se contempla una expansión adicional de cuotas del 0,5% para aquellos miembros que usen la flexibilidad adicional de productos sensibles hasta el 8%. Para aquellos países desarrollados que tengan más del 4% de líneas arancelarias con aranceles superiores al 100% *ad valorem* luego de aplicar la reducción arancelaria, en compensación se fija la obligación de que apliquen una expansión adicional de cuotas.

Para los aranceles intra-cuota se establecen diversas opciones a ser negociadas: su eliminación, la fijación de un techo reducido (5% al 10%) y su reducción utilizando el corte general de la banda a que corresponda el producto objeto de cuota.

En el caso de los países en desarrollo, la versión revisada precisa las disciplinas que regularán las sensibilidades adicionales solicitadas en materia de acceso: Productos Especiales (PE) y Mecanismo de Salvaguardia Especial (SSM).

Los Productos Especiales estarán exentos de la reducción de aranceles o sujetos a una reducción menor que la general. Se podrá designar hasta el 8% de líneas arancelarias agrícolas sin condicionamientos. Ese porcentaje podrá aumentar hasta el 12%-20% siempre que justifiquen esa designación en base a criterios de seguridad alimentaria, medio indispensable de vida o desarrollo rural. Los PED podrán transferir a PE el número de productos sensibles que no utilicen. Las reducciones de aranceles se encontrarán entre rangos del 12% al 25% para el 6% de las líneas arancelarias, del 8% al 15% para otro 6% de líneas, mientras que el 8% de líneas restantes podrían quedar exentas de cortes.

Respecto al SSM, que se activa en función de incrementos en volumen o de baja de precios de las importaciones, los países en desarrollo podrán designar hasta 4-8 líneas arancelarias a seis dígitos del Sistema Armonizado por período de doce meses. Los gatillos de volumen y precio no podrán activarse simultáneamente. Por otro lado, el SSM no podrá aplicarse cuando se hayan instrumentado otras medidas de salvaguardia o medidas antidumping o compensatorias. Se contempla que los derechos adicionales derivados de la aplicación del SSM no podrán exceder los niveles de aranceles consolidados previos a la Ronda Doha.

El número de productos especiales y de líneas arancelarias del SSM, los rangos de reducción de aranceles y de gatillos de volumen y precio se están negociando, manteniéndose diferencias significativas entre los miembros.

Se propone la reducción a cero u, opcionalmente, la aplicación de cortes arancelarios mayores a los generales para una lista de productos tropicales que se anexa a la versión revisada del texto. Con tal propósito se sugiere la utilización del porcentaje de corte de la banda más alta o aquel de la banda inmediata superior a la del producto tropical de que se trate. La designación de productos tropicales presenta conflicto con la

solicitud de los países beneficiarios de preferencias, para los cuales se incluye un período de gracia de 10 años antes de comenzar las reducciones.

En virtud de esta situación, el Presidente del COASS ha dispuesto que representantes de los dos grupos de países negocien una solución que satisfaga sus intereses.

Sobre las demás condiciones que inciden sobre el acceso a mercados en Agricultura, se presenta la siguiente situación en la versión revisada:

Simplificación arancelaria: se prevé que todas las líneas arancelarias agrícolas sean convertidas a términos *ad valorem*—párrafo sujeto a revisión—y que se simplifiquen los aranceles complejos. También se contempla la aplicación de una tasa de corte mayor para los productos procesados, con excepción de los sensibles, para reducir el escalonamiento arancelario.

Salvaguardia especial del artículo 5: se contempla su eliminación para los países desarrollados, pero también la opción de que esa medida continúe aplicándose para un número reducido de productos.

Techo arancelario: se ha excluido del texto la fijación de un límite arancelario máximo del 100% *ad valorem* para las importaciones agrícolas de los países desarrollados y del 150% para los países en desarrollo.

La evolución de las negociaciones agrícolas, desde febrero próximo pasado, permite apreciar un progreso general. Sin embargo, este progreso dista de ser suficiente como para acordar las modalidades. A las diferencias que han sido señaladas en materia de ayuda interna, se agregan dos aspectos centrales en acceso a mercados. Se trata de la designación parcial en la expansión de contingentes arancelarios y la mayor liberalización en productos tropicales *vis-à-vis* la preservación de preferencias de larga data, las que benefician, sobre todo, a los países del ex Tratado de Lomé.

Designación parcial: es un método para determinar la expansión de cuotas arancelarias con motivo de la designación de productos sensibles. Ha sido objeto de una fuerte defensa por parte de la Unión Europea, argumentando que, mientras las importaciones se clasifican en líneas arancelarias a ocho dígitos del Sistema Armonizado de Clasificación de Mercaderías, los datos de consumo interno sobre los que deben calcularse los porcentajes de expansión de cuotas se encuentran para un grado de detalle de líneas a cuatro dígitos o a lo sumo a seis dígitos. De tal forma, la UE, los Estados Unidos y otros países que integran el grupo de amigos del Presidente (FOC, por su siglas en inglés) están tratando, de manera ardua, acordar un método que permita transferir los volúmenes de consumo desde una desagregación a cuatro dígitos a una desagregación a ocho dígitos.

A fin de solucionar esa dificultad, para los casos en que no se quiera declarar sensible a todas las líneas arancelarias a 8 dígitos que componen un producto, la UE ha propuesto² un sistema para imputar el volumen de consumo a las líneas a 8 dígitos, que consiste en dos pasos: el primero para asignar el volumen a las líneas a 6 dígitos—subpartidas—y el segundo para asignar el volumen a las líneas a 8 dígitos. El primer paso consiste en recurrir a la distribución porcentual del valor de las importaciones mundiales a seis dígitos del producto de que se trate. A título de ejemplo, suponiendo un consumo de 1000 toneladas del producto X y cuatro subpartidas a seis dígitos de ese producto con una participación del 40%, 30%, 20% y 10% cada una en el valor de las importaciones mundiales del producto, se le asignarían a cada una de esas subpartidas los tonelajes que correspondan a su participación porcentual en el valor de importaciones. El segundo paso es similar al anterior, pero se parte de las subpartidas a seis dígitos y se distribuye el volumen de cada una de ellas entre las posiciones a ocho dígitos que forman parte de cada subpartida. La diferencia con el primer paso es que la distribución porcentual del valor de comercio que se toma es la del país importador. Así, suponiendo que la subpartida a seis dígitos a la que le corresponde el 40% del volumen (400 toneladas) tiene dos posiciones a ocho dígitos, que absorben el 80% y el 20% del valor de importaciones de la

² Job(07)/117 del 29/06/07.

subpartida, a esas posiciones les correspondería 320 toneladas y 80 toneladas de expansión de cuotas, respectivamente.

La preocupación que surge, sobre el último paso de esta metodología, es que la asignación, al depender del valor de importaciones del país que debe expandir las cuotas, puede estar distorsionada por el poco peso que tienen las importaciones de aquellas posiciones donde el nivel de protección es más alto. Continuando con el ejemplo, la posición a la que se han adjudicado las 80 toneladas de cuota, podría estar bajo un arancel de importación casi prohibitivo que determinaría un reducido nivel de compras externas y, por tanto, contaría con una mínima ponderación para la asignación del volumen de consumo. Por ese motivo, el grupo CAIRNS, la Argentina y otros países exportadores han insistido en fijar un piso mínimo de consumo a asignar a cada línea arancelaria que corrija este defecto de la designación parcial.

Además, esta metodología acentúa su impacto negativo al incluirse Productos Agrícolas Procesados (PAPs) dentro de las categorías de productos. Los PAPs tienen un peso comercial superior a cualquier producto básico, y por lo tanto una mayor participación en el consumo total de las líneas que componen el producto de que se trate, de manera que en el cálculo descrito las líneas correspondientes a los productos básicos verían disminuida su participación en el valor de consumo, a favor de los PAPs seleccionados.

Otro aspecto controvertido se refiere a la reciente propuesta³ de otorgar de manera discrecional ponderaciones diferentes a los líneas de productos básicos respecto de las líneas de PAPs y de poder combinar diferentes líneas de un mismo producto para así conformar dos cuotas para un producto que debería haber tenido sólo una.⁴

Las diferencias entre los países exportadores de productos tropicales y los beneficiarios de preferencias se originan en que ambos apuntan a productos similares. Mientras los primeros aspiran al máximo nivel de liberalización, los segundos desean mantener el margen de preferencia que les otorga una mayor competitividad en los mercados de los países desarrollados, en particular la Unión Europea. Los representantes de ambos grupos de países se encuentran negociando un acuerdo con vistas a elevarlo al Presidente del COASS en el entendimiento de que la solución que encuentren será aceptable para los demás miembros.

Estas dos últimas cuestiones, la designación parcial y los productos tropicales *vis-à-vis* las preferencias, son los principales temas pendientes en la actual negociación agrícola. De su solución dependerá que el Presidente pueda redactar una nueva revisión del borrador de modalidades, limitando las diferencias a un número reducido de opciones para ser discutidas por los altos oficiales y luego por los ministros. De no ser así, la nueva revisión, prevista para fines de mayo, mostraría pocos progresos con relación a la que se ha comentado.

Por último, el pilar de competencia de las exportaciones es el que presenta mayores coincidencias. La versión revisada del Presidente reitera que las subvenciones a la exportación deberán eliminarse en 2013, conforme a lo dispuesto en la Declaración Ministerial de Hong Kong. Deja abierta la negociación de disciplinas de reducción en volumen que complementen a las de reducción gradual de gastos presupuestarios.

2.2. NAMA

La versión revisada del Presidente del Grupo de Negociación⁵ insiste en la aplicación de una fórmula suiza simple con coeficientes distintos para países desarrollados (7-9) y en desarrollo (19-26).

La característica de la fórmula suiza es que reduce en mayor medida los aranceles más altos, de forma que tiende a armonizar la estructura arancelaria. El coeficiente que se utiliza en la fórmula indica el arancel máximo resultante. A la vez, si el coeficiente es igual al arancel inicial, éste se reduce a la mitad. Así, por ejemplo, en el caso de los países desarrollados, un coeficiente 8 resulta en un arancel máximo *ad valorem* del 8%, cualquiera sea el arancel actual, en tanto que un arancel actual del 8% quedará reducido al 4% luego de aplicarse la fórmula.

³ *Possible partial designation modalities for sensitive products*, distribuido el 30 de abril pasado por el grupo *Friends of the Chair* (FOC), conformado por la UE, EE.UU., Canadá, Japón, Australia y Brasil.

⁴ A este proceso de combinación de líneas se lo denomina "sub-asignación".

⁵ TN/MA/W/103/Rev.1.

Adicionalmente a la fórmula, la versión revisada propone flexibilidades para los países en desarrollo, en un porcentaje de líneas arancelarias NAMA a determinar. Las flexibilidades constan de dos opciones mutuamente excluyentes: la primera permite la reducción a la mitad del corte por línea arancelaria; la segunda permite exceptuar a las líneas del corte arancelario. En el borrador de modalidades de julio de 2007 se proponía que la primera opción beneficie a un 10% de las líneas arancelarias NAMA siempre que no superaran el 10% del valor de las importaciones NAMA del período de referencia (1999-2001), y la segunda opción que abarque al 5% tanto de líneas arancelarias como de valor de comercio NAMA. Estos valores se mantienen dentro de la opción de coeficientes entre 21 y 23, mientras que las flexibilidades pasan de 12% a 14% de líneas con mitad de corte dentro del rango de coeficientes de 19 a 21. En este caso el límite de comercio puede llegar hasta el 19%. Para los coeficientes superiores a 23 no se contempla el uso de flexibilidades.

La versión revisada presenta flexibilidades mayores que las del texto anterior para las economías pequeñas y vulnerables, los países con bajos niveles de consolidación y los países de reciente adhesión a la OMC, flexibilidades que se han ido acercando pero que aún no satisfacen a esos grupos de países. Para aquellos miembros que tengan un porcentaje de líneas consolidadas menor al 35%, el Presidente propone que el nivel de consolidaciones aumente al 70%-90% con un arancel promedio del 28,5% *ad valorem*. En cuanto a las economías pequeñas y vulnerables, que se definen como aquellas que no alcanzan al 0,1% de las importaciones mundiales NAMA en valor, se contemplan tres bandas, de acuerdo al promedio simple de sus aranceles consolidados: si el arancel promedio actual supera el 50% *ad valorem*, deben consolidar todas sus líneas arancelarias en promedio al 22%-32%; si el arancel promedio actual se encuentra entre el 30% y el 50% *ad valorem*, deben consolidar la totalidad de las líneas arancelarias en promedio al 18%-28%; y al 14%-20% promedio, cuando el arancel consolidado promedio se sitúe por debajo del 30%. Los países en desarrollo de reciente adhesión, si bien deberán atenerse a las flexibilidades generales para los países en desarrollo o, en caso de situarse en cualquiera de las dos categorías anteriores, aplicar la consolidación correspondiente, contarán con un período de gracia de 2-3 años y una extensión del período de implementación de 2-5 años.

Una propuesta como la señalada significa para la Argentina, en cualquiera de sus opciones, una reducción promedio de aranceles consolidados entre el 53,3% y el 58,2% , que perforaría los aranceles aplicados entre el 36,1% y el 47,4% de las líneas arancelarias que corresponden entre el 50,7% y el 58,2% del valor de importaciones. Impacta en forma similar sobre el MERCOSUR y los demás países en desarrollo que integran el NAMA-11⁶, los que se han opuesto a los coeficientes y flexibilidades sugeridos argumentando que no conducen al equilibrio negociador.

La propuesta de corte arancelario en NAMA para los países en desarrollo en la versión revisada no presenta similitud con lo que está sobre la mesa en Agricultura, donde se contempla que los países desarrollados alcancen un corte promedio mínimo del 54%, pero éstos gozan de numerosas flexibilidades en ayuda interna y en acceso a mercados. Esas condiciones no existen en NAMA, sector para el que rigen las disciplinas del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, los aranceles están expresados en términos *ad valorem* y no se aplican cuotas arancelarias como medio para restringir las importaciones.

Otro aspecto de importancia es que los coeficientes propuestos para los países desarrollados en NAMA producen un corte porcentual de aranceles sustancialmente inferior al de los países en desarrollo, en razón del menor nivel arancelario promedio que los caracteriza.

La comparación entre Agricultura y NAMA se deriva del compromiso fijado en el Párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong de diciembre de 2005, que establece que debe alcanzarse un nivel de ambición comparablemente alto en acceso a mercados en Agricultura y NAMA. Las reducciones porcentuales de aranceles entre países desarrollados y en desarrollo en NAMA se vinculan, en cambio, con el principio de reciprocidad menos que plena que guía las negociaciones y que se refleja en el Mandato de Doha, en el Marco de Julio de 2004 y en el Artículo XXVIII bis del GATT. Ese principio dispone que los países en desarrollo reducirán sus aranceles en menor medida que los desarrollados.

⁶ Argentina, Brasil, Sudáfrica, India, Venezuela, Egipto, Túnez, Filipinas, Indonesia y Namibia.

Entre las opciones que se han discutido recientemente en el Grupo de Negociación, la Argentina manifestó su preferencia por la idea de que los coeficientes de fórmula suiza en NAMA para los países en desarrollo se fijen en función del corte promedio que efectúen los países desarrollados en Agricultura menos un porcentaje determinado en cumplimiento del principio de reciprocidad menos que plena. Una solución similar ha sido propuesta por el NAMA-11 en el documento que presentara al Grupo de Negociación en junio de 2007.⁷ Es de señalar que el NAMA-11 ha insistido permanentemente en que los países en desarrollo deben aplicar un coeficiente al menos 25 puntos porcentuales superior al que finalmente se decida para los países desarrollados.

2.3. Servicios

El Presidente del Grupo de Negociación presentó, a fines de diciembre de 2007 un texto de orientación para la prosecución de las negociaciones, el que fue seguido por un primer borrador de modalidades el 13 de febrero del corriente año.⁸ Los dos documentos se basan en lo establecido en el anexo C de la Declaración Ministerial de Hong Kong, que promueve las negociaciones bilaterales y plurilaterales de acceso a mercados, la presentación de ofertas en determinados plazos –que hasta ahora no han sido cumplidos–, y la negociación de nuevas disciplinas en materia de salvaguardias, subvenciones, contratación pública y reglamentaciones nacionales.

Específicamente, el borrador de febrero pasado consta de tres partes: la primera de promoción del proceso de consultas, la segunda relativa a las convergencias entre los miembros y una última sobre divergencias.

Es de señalar que las posiciones entre países en desarrollo y desarrollados permanecen alejadas. Los primeros privilegian el proceso de pedidos y ofertas para avanzar en la negociación, la obtención de concesiones significativas en el modo 4 de movimiento de proveedores de servicios entre países, la flexibilidad para abrir menos sectores y liberalizar menos tipos de transacciones y la negociación de disciplinas. Los segundos pretenden que se consolide el acceso a mercados, el trato nacional y el marco de regulación actualmente vigentes, equiparándose el nivel de ambición en servicios con el correspondiente a Agricultura y NAMA.

Últimamente, los Estados Unidos y la Unión Europea han insistido en la convocatoria de una conferencia ministerial, dedicada exclusivamente a Servicios, la que en principio se realizaría simultáneamente con el proceso horizontal dirigido a acordar las modalidades en las demás áreas. Esto, claro está, de solucionarse los problemas pendientes, que traban el avance de las negociaciones.

Dicha Conferencia, denominada “*Signalling Conference*”, tendría como objetivo mostrar el compromiso de los miembros con las negociaciones de servicios, previo a la presentación de las ofertas revisadas. Los ministros responsables de las negociaciones de los países desarrollados han remitido cartas a sus pares de los principales países en desarrollo, señalando la importancia de la conferencia para la liberalización en servicios y la promoción de un clima de entendimiento en las principales áreas de la Ronda.

Los principales intereses de las delegaciones de los países desarrollados se centran en los sectores de seguros, bancos y finanzas, energía, ingeniería y consultoría, transporte marítimo, telecomunicaciones (servicios satelitales), postales (envíos expresos), medio ambiente y comercio mayorista y minorista.

La Argentina recibió 14 pedidos plurilaterales en acceso a mercados de servicios⁹ y co-patrocinó pedidos sobre Modo 4 y en servicios relacionados con la Agricultura.

⁷ Job(07)/81 del 7 de junio de 2007.

⁸ Job(08)/5.

⁹ A saber, servicios de construcción, logística, informática, telecomunicaciones, postales y courier, transporte marítimo, financieros, relacionados con el ambiente, relacionados con la energía, transfronterizos, arquitectura, ingeniería e ingeniería integrada, audiovisuales, distribución y enseñanza.

Las diferencias de posiciones entre las partes desarrolladas y en desarrollo no parecen fácilmente solucionables en razón de la distinta aproximación a las negociaciones. Por un lado, la mayor parte de los PED defiende una liberalización progresiva a través de diversas rondas, como se contempla en el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, que defiende la mayor parte de los países en desarrollo. Por otro lado, los países desarrollados persiguen una apertura unilateral y la inclusión de concesiones en la mayoría de los sectores de servicios.

Esta área de negociación no presenta el carácter central de Agricultura y de NAMA. Se entiende que de solucionarse las diferencias en estas últimas negociaciones, no se presentarían impedimentos para cerrar un acuerdo de servicios a través de tratativas bilaterales, tal como ocurrió en la Ronda Uruguay.

2.4. Reglas

La discusión sobre el particular se está llevando a cabo en base a un borrador presentado por el Presidente del Grupo de Negociación a fines de mayo de 2008.¹⁰ Comprende los temas de medidas antidumping, subvenciones y medidas compensatorias y subvenciones a la pesca.

En las dos primeras áreas se trata de precisar y mejorar las disciplinas, de manera de aumentar la transparencia y contener los márgenes de discrecionalidad, tanto en las investigaciones como en la aplicación de medidas.

La cuestión hasta ahora más controvertida es la referida a la exclusión de los márgenes negativos de dumping (*zeroing*) en el cálculo de los derechos antidumping, práctica que ha sido seguida por los Estados Unidos y que ha dado lugar al establecimiento de varios grupos especiales en el marco del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC. Mientras los Estados Unidos pretenden que se modifique la normativa antidumping de forma de permitir el *zeroing*, los demás países se oponen a ello, argumentando que los dictámenes de los grupos especiales han sido claros respecto a la inconsistencia de esa práctica con las disposiciones del Acuerdo sobre Medidas Antidumping. La inclusión de la posibilidad de negociar sobre la admisibilidad de esta práctica, que contempla el texto del Presidente, ha producido el rechazo de casi todos los miembros.

En materia de subvenciones, las principales cuestiones en discusión se refieren a la lista ilustrativa de subvenciones a la exportación, el tratamiento diferencial que poseen los miembros de la OCDE en materia de tasas de interés, el cálculo del beneficio y el financiamiento por debajo de los costos. En líneas generales, las disciplinas propuestas no alteran el equilibrio del actual Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, sino que tienden a clarificar y precisar el texto.

Sobre subvenciones a la pesca, el Presidente, en función del mandato de la Conferencia Ministerial de Hong Kong, el borrador incorpora futuras disciplinas en forma de Anexo al Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC). Las disciplinas se refieren a prohibición de subvenciones, exenciones y trato especial y diferenciado para países en desarrollo. Entre las prohibiciones se incluye la construcción de buques pesqueros en base a subvenciones y la financiación de costos de operación.

3. Otras Cuestiones

3.1. Propiedad Intelectual

Producida la aprobación del texto sobre Salud Pública que flexibiliza el recurso al procedimiento de licencias obligatorias para la producción y comercio de medicamentos destinado a hacer frente a graves problemas sanitarios, la negociación se ha concentrado en Indicaciones Geográficas y la Relación entre el Convenio sobre la Diversidad Biológica y el Acuerdo sobre las Medidas de Propiedad Intelectual relacionadas con el Comercio (TRIPS).

¹⁰ TN/RL/W/232.

En cuanto a la primera cuestión, cabe destacar que el Acuerdo TRIPS otorga a las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas una protección especial (Artículo 23). Al respecto, en el párrafo 18 de la Declaración Ministerial de Doha se conviene en negociar el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de indicaciones geográficas para dichos productos.

Hasta ahora las propuestas planteadas presentan una óptica distinta. La Argentina, Estados Unidos, Australia, Canadá, Chile, Ecuador, México y Nueva Zelandia, que integran el grupo de países productores de vino del nuevo mundo, proponen el establecimiento de un sistema optativo de registro. Por su parte, la Unión Europea persigue la aceptación de un mecanismo vinculante que genere obligaciones a todos los Miembros. Se entiende que la superación de las diferencias en torno al carácter voluntario o vinculante del registro puede superarse en la medida que se arribe a un reconocimiento sobre el uso prolongado de marcas o de nombres derivados de la tradición, cuando éstos devienen en genéricos como consecuencia de su uso prolongado a nivel internacional.

Donde las diferencias son sustantivas es en la propuesta de extensión de las indicaciones geográficas a otros productos, además de los vinos y las bebidas espirituosas. Se trata de un tema no acordado en la Declaración de Doha sobre el que insisten los países europeos y se niegan a tratar los Estados Unidos, Australia, Canadá, la Argentina y otros países productores y exportadores de alimentos.

Respecto al Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) y la Propiedad Intelectual, Brasil, la India, Perú y otros países en desarrollo han propuesto incluir un artículo adicional al TRIPS (29 bis) que exija como requisito obligatorio para el otorgamiento de derechos de patentes, la identificación del origen del recurso genético y del conocimiento tradicional utilizado. Esta propuesta se ha vinculado desde fines de 2007 con la extensión del reconocimiento a las indicaciones geográficas para productos distintos del vino y las bebidas espirituosas. Al igual que con relación a esta última cuestión, se ha objetado que exista un mandato de negociación específico en la Declaración de Doha.

3.2. Facilitación del Comercio

Como su nombre lo indica, las negociaciones respectivas tienen por finalidad la simplificación de trámites y formalidades que afectan la exportación e importación de mercaderías. En particular, se discute sobre mercadería en tránsito (Artículo V del GATT), tramitación (Artículo VIII del GATT) y publicidad y transparencia de reglamentos comerciales (Artículo X del GATT).

Las negociaciones se realizan en base a proyectos o borradores de “textos legales” que contienen las obligaciones de un futuro acuerdo. Entre algunos de los aspectos en discusión se destacan la ventanilla única para exportación e importación, la eliminación de los aranceles consulares, la libertad de elección de rutas para mercaderías en tránsito y la publicación por Internet de las regulaciones de importación y exportación a nivel nacional.

3.3. Bienes y Servicios Ambientales

La negociación sobre el particular concierne a la determinación de la relación entre los acuerdos medioambientales multilaterales y la OMC y al intercambio de información entre las respectivas secretarías. Adicionalmente, la Declaración de Doha encomienda la realización de negociaciones para alcanzar la liberalización más amplia en el comercio de bienes medioambientales.

Las diferencias que se han presentado se vinculan con la interpretación de los alcances de la negociación comercial. Mientras que los Estados Unidos, la Unión Europea y otros miembros desarrollados han pretendido circunscribir esa negociación al marco de NAMA, los países en desarrollo han exigido que se lleve a cabo en el Comité de Comercio y Medio Ambiente y que también se extienda a los productos agrícolas y que, en el caso de bienes industriales y servicios, se la relacione con la ejecución de proyectos.

4. Conclusión

La situación de las negociaciones permite visualizar un punto de encuentro o de posible acuerdo que depende de la flexibilidad con que se encare la discusión final de las modalidades en Agricultura y NAMA. Asumiendo una evolución positiva, no sería complicado, a partir de las modalidades, avanzar en la definición de las listas de concesiones, finalizar la presentación de ofertas en servicios, discutir las disciplinas finales en reglas e iniciar la redacción de los textos legales de la Ronda. Sin embargo, no se constata, hasta el momento, la decisión política necesaria que conduzca a tal desenlace.

En la presente oportunidad, a diferencia de rondas anteriores, los países en desarrollo se han constituido en protagonistas, no sólo por el enfoque, los argumentos con que defienden sus intereses y el soporte técnico que avala sus presentaciones, sino, particularmente, por las contribuciones que han ofrecido para propiciar consensos. Estas contribuciones, en el caso de NAMA, llegan a un corte promedio de aranceles superior al 40%, que excede los compromisos efectuados por los países desarrollados en rondas anteriores.

La resistencia a un ajuste estructural moderado en Agricultura de parte de los países que han mantenido por largo tiempo políticas de alta protección y distorsión en esa área y las excesivas demandas a los países en desarrollo en bienes industriales, colocan en situación de riesgo a las negociaciones que, considerando la coyuntura política y económica internacional, podrían sufrir una nueva postergación. Esta circunstancia no es del interés de la OMC, al no contribuir a su fortalecimiento, ni tampoco de los miembros que la integran, que requieren de un sistema comercial multilateral sustentable para su progreso y bienestar.

Acuerdo de Libre Comercio MERCOSUR – Israel:

análisis del impacto para la Argentina

Carlos D'Elía y
Carlos Galperín¹

Resumen

En diciembre de 2007, tras casi dos años de negociaciones, los países miembros del MERCOSUR e Israel firmaron un acuerdo que establece un área de libre comercio. En este trabajo se analizan las concesiones que realizaron y el impacto que podrían tener sobre el comercio exterior argentino. De acuerdo con los resultados obtenidos de las simulaciones, en el corto plazo sería bajo el impacto sobre el intercambio bilateral. El aumento de las exportaciones podría ser mayor o menor que el de las importaciones según el escenario evaluado. La mayor parte del incremento de las exportaciones se daría en productos agrícolas, en particular los que ingresarían al mercado israelí mediante cuotas arancelarias. Por el lado de las importaciones, el aumento de compras vendría de los productos industriales.

1. Introducción

El 18 de diciembre de 2007, tras casi dos años de negociaciones,² los países miembros del MERCOSUR e Israel firmaron un acuerdo que establece un área de libre comercio. Aunque el principal objetivo de este tipo de acuerdos es eliminar las barreras al comercio y facilitar el movimiento de bienes, en éste se establecen otros objetivos complementarios: i) promover las condiciones para una competencia equitativa en la zona de libre comercio; ii) aumentar de modo sustancial las oportunidades de inversión y aumentar la cooperación en áreas de mutuo interés; iii) crear procedimientos efectivos para la implementación, la aplicación y el cumplimiento del Acuerdo y para su administración conjunta; iv) establecer un marco para una mayor cooperación bilateral y multilateral con el fin de aumentar y fortalecer los beneficios del Acuerdo.

Además, MERCOSUR e Israel reconocen la importancia de las áreas de inversiones y de comercio de servicios. En su esfuerzo por profundizar y extender de modo gradual sus relaciones económicas, ambas partes considerarán las posibles modalidades para la apertura de negociaciones sobre acceso a mercados en lo referente a las inversiones y al comercio de servicios, en este último caso teniendo como marco al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC.

Este Acuerdo se suma a los ya firmados por ambas partes. El MERCOSUR tiene acuerdos de libre comercio con Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela³, y Acuerdos marco con la Comunidad Andina,⁴ India⁵ y México.⁶ Por su parte, Israel firmó acuerdos de libre comercio con Canadá, Estados Unidos, México y EFTA.⁷

¹ Los autores agradecen a Pablo Ducros de la Dirección de MERCOSUR (DIMEC) de la Cancillería por el material facilitado.

² Las negociaciones de un Acuerdo de Libre comercio entre el MERCOSUR e Israel comenzaron en Enero de 2006.

³ Fuente SICE (Sistema de Información sobre Comercio Exterior), http://www.sice.oas.org/default_s.asp.

⁴ ACE 56.

⁵ Acuerdo de preferencias fijas firmado en Enero de 2004.

⁶ ACE 54 y ACE 55 (Acuerdo sobre el sector automotor).

⁷ European Free Trade Agreement.

En lo que hace al punto central de la reducción de aranceles, los productos fueron clasificados en seis categorías, cinco con diferente grado y cronograma de reducción y una con los productos excluidos del Acuerdo, a saber:

Categoría A: los derechos de aduana serán eliminados al entrar en vigor el Acuerdo;

Categoría B: los derechos de aduana serán eliminados en 4 años, en cuatro etapas iguales, la primera en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo y las otras tres el 1° de enero de cada año subsiguiente;

Categoría C: los derechos de aduana serán eliminados en 8 años, en ocho etapas iguales, la primera en la fecha de entrada en vigencia del Acuerdo y las otras siete el 1° de enero de cada año subsiguiente;

Categoría D: los derechos de aduana serán eliminados en 10 años en diez etapas iguales, la primera en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo y las otras nueve el 1° de enero de cada año subsiguiente;

Categoría E: los derechos de aduana estarán sujetos a preferencias arancelarias parciales, que en el caso de las concesiones otorgadas por Israel incluye también el ingreso mediante cuotas arancelarias.

Excluidos: productos que no tendrán reducción arancelaria. Esta es una categoría usual en los acuerdos de libre comercio que es permitida por las normas de la Organización Mundial de Comercio, que en el artículo 24 del GATT 1994 dispone que en estos acuerdos debe incluirse “una parte sustancial” del comercio, que a pesar de no haber un criterio fijado en la normativa, la práctica viene considerando como de por lo menos el 80% del comercio bilateral.

Las partes resolvieron que cuando el Acuerdo sea aprobado por el Congreso israelí, el mismo entrará en vigencia en cada país del MERCOSUR cuando sus respectivos congresos procedan a su aprobación.

Teniendo en cuenta este programa de reducción de aranceles, en este artículo se analizan las concesiones que se realizaron el MERCOSUR e Israel desde el punto de vista de su efecto sobre el comercio exterior argentino. En la segunda sección se presenta la evolución del comercio entre la Argentina e Israel. En la sección tres se analiza la concesión israelí, donde se la describe según la categoría de desgravación, el arancel vigente, el comercio actual, el potencial de variación de las exportaciones argentinas y los productos no incluidos en el Acuerdo que presentaban potencial de incrementar sus ventas en el caso de que hubieran sido incluidos. En la sección cuatro se analiza la concesión del MERCOSUR, donde se la describe según la categoría de desgravación, el arancel vigente y el comercio actual. Por último, en la sección cinco se presentan los resultados de un ejercicio de simulación de equilibrio parcial de la posible variación de las exportaciones argentinas a Israel y de las importaciones argentinas desde Israel a partir de la mejora en el acceso a ambos mercados, que a modo de conclusión incluye una evaluación del impacto consolidado.

2. El comercio de la Argentina con Israel

En 2007, el valor de las exportaciones argentinas a Israel fue U\$S 212 millones, mientras que las importaciones⁸ fueron U\$S 125 millones, con un saldo comercial positivo de U\$S 87 millones (Cuadro 1). El saldo comercial es positivo desde 2001.

Las compras argentinas a Israel crecieron desde 1990 a un ritmo sostenido, alcanzaron un máximo de U\$S 137 millones en 1997, y luego cayeron hasta el 2002, cuando sumaron U\$S 26 millones (Gráfico 1). De esta manera, como lo muestra el Gráfico 2, la participación de Israel en el total de importaciones argentinas, que en 1997 fue 0,48%, cayó a 0,28%.

En los últimos cinco años las importaciones de la Argentina desde Israel retomaron la senda del crecimiento, aunque su participación en 2007 en las compras totales se mantuvo en 0,28% dado que su aumento fue menor al de las compras argentinas totales.

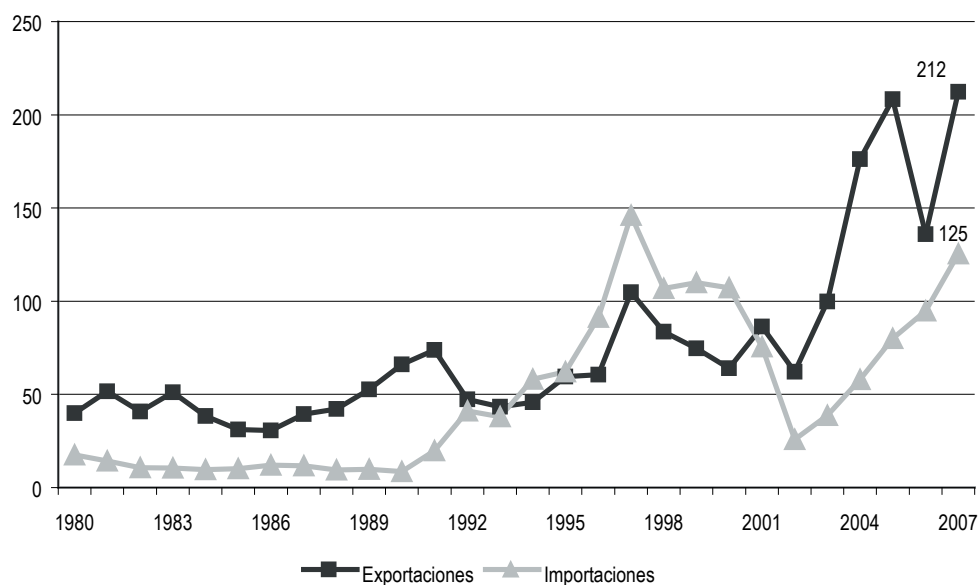
⁸ Importaciones en valor CIF (incluyen seguro y flete).

Cuadro 1**Comercio de la Argentina con Israel
en millones de U\$S**

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2000	64	107	-43
2001	86	76	11
2002	62	26	36
2003	100	39	61
2004	176	58	118
2005	208	80	128
2006	136	95	41
2007	212	125	87

Fuente: Centro de Economía internacional en base a INDEC

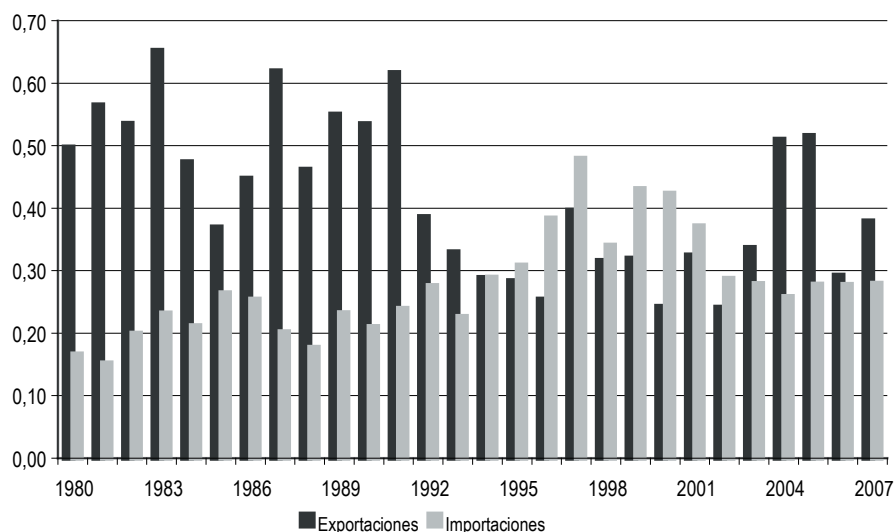
Por su parte, las exportaciones de la Argentina a Israel crecieron fuertemente desde 2002 hasta 2005, cuando superaron los U\$S 200 millones. Tras caer más de U\$S 70 millones en un año, en 2007 alcanzaron su valor máximo de U\$S 212 millones, aunque este último aumento no se reflejó en una mayor participación de Israel en el total de las ventas argentinas, que en 2005 llegó a 0,52% y en 2007 fue de 0,38%. Los niveles máximos de participación se observaron a principios de la década del ochenta y del noventa.

Gráfico 1**Evolución del comercio de la Argentina con Israel
en millones de U\$S**

Fuente: Centro de Economía internacional en base a INDEC

Gráfico 2

Participación de Israel en el comercio exterior argentino en porcentaje

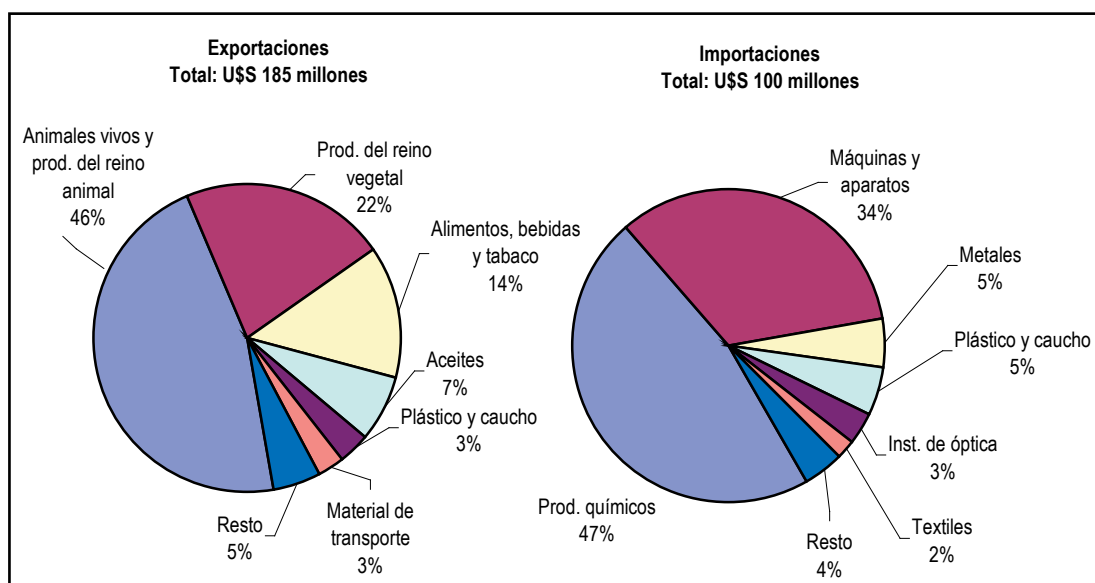


Fuente: Centro de Economía internacional en base a INDEC

En el último trienio, los productos del sector Agroalimentos –Alimentos, bebidas y tabaco, Productos del reino vegetal, Aceites y Animales vivos y productos del reino animal– concentraron el 89% de las ventas a Israel con un valor exportado de U\$S 164 millones en el promedio del período 2005-2007 (Gráfico 3). Los productos más destacados de este rubro fueron Carnes y Cereales.

Gráfico 3

Composición sectorial del comercio de la Argentina con Israel promedio 2005-2007, en porcentaje



Fuente: Centro de Economía Internacional en base a INDEC

Por su parte, el principal rubro importado por la Argentina desde Israel fue Productos químicos –Abonos– con U\$S 47 millones y una participación de 47% en el total de importaciones. Otro rubro con una importante participación fue Máquinas y aparatos –Aparatos de radar– con el 34% (casi U\$S 34 millones).

3. Concesiones de Israel al MERCOSUR

La lista de concesiones de Israel al MERCOSUR clasificó a todo el universo arancelario (8.866 posiciones a 8 dígitos de la nomenclatura israelí) en 7 categorías según el trato que recibirá cada producto para acceder a su mercado: 1) eliminación inmediata del arancel vigente; 2) eliminación del arancel en 4 años; 3) eliminación del arancel en 8 años; 4) eliminación del arancel en 10 años; 5) concesión de preferencias parciales; 6) cuota arancelaria; 7) excluido del Acuerdo.

En el Cuadro 2 se observa que el 75% de las posiciones arancelarias podrán ingresar a Israel sin pagar arancel desde la entrada en vigor del Acuerdo y que 10% se encontrarán excluidas.

Israel otorgó cuotas arancelarias a los 4 países del MERCOSUR para 32 posiciones arancelarias. Para otras 54 posiciones Israel otorgó cuotas únicamente a Paraguay y/o Uruguay. De estos productos, la Argentina y Brasil recibieron un tratamiento distinto: preferencia parcial en 3 y fueron excluidos los restantes 51.

Cuadro 2
Clasificación del acuerdo en categorías

Categoría	Cantidad de posiciones	Part. en %
1 Eliminación inmediata	6.674	75
2 Eliminación del arancel en 4 años	1.061	12
3 Eliminación del arancel en 8 años	136	2
4 Eliminación del arancel en 10 años	0	0
5 Concesión de preferencia parcial	43	0
6 Cuota arancelaria	32	0
7 Cuota arancelaria PY y/o UY *	54	1
8 Excluido del acuerdo	866	10
Total	8.866	100

* Posiciones para las que Israel otorgó una cuota a Paraguay y/o Uruguay y las excluyó del Acuerdo u otorgó una preferencia a la Argentina y Brasil.

Fuente: Centro de Economía Internacional

Las posiciones excluidas corresponden a productos del sector de Agroalimentos y pesca (capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado), donde 6 Capítulos concentran el 63% de las posiciones excluidas: Pescados (16%), Preparaciones de frutas y hortalizas (14%), Hortalizas (12%), Frutas (11%) y Carnes (10%).

3.1. Análisis según comercio y arancel vigente

Al no disponer de estadísticas de comercio al nivel de detalle de 8 dígitos de la nomenclatura israelí, se analizó la lista de concesiones israelíes a nivel de subpartida –6 dígitos del Sistema Armonizado–. De esta forma el análisis se restringe a 5.219 subpartidas. Se usaron datos 2006 porque es el último año del que se disponen estadísticas de comercio de Israel por subpartida.

En el año 2006, la Argentina registró exportaciones a Israel por U\$S 136 millones, que representaron el 0,3% de las exportaciones argentinas totales (Cuadro 3).

La mitad de las subpartidas no pagaron arancel⁹ al ingresar a Israel y, a su vez, las exportaciones argentinas a dicho mercado se concentraron en este grupo –78% que equivale a U\$S 106 millones en el año 2006– (Cuadro 3). La mayor parte de la mitad restante de subpartidas ingresó pagando un arancel *ad valorem* inferior a 20% y unas pocas un arancel igual o superior a 20% o arancel específico.¹⁰

Cuadro 3
Clasificación por nivel arancelario

Arancel vigente	Cantidad de subpartidas	Exportaciones argentinas 2006		Export. arg a Israel / Export. arg al Mundo part. en %
		a Israel	al Mundo	
		millones de U\$S		
0	2.587	106	23.527	0,4
>0 y <10	1.171	16	14.302	0,1
>=10 y <20	1.200	6	2.483	0,2
>=20	99	6	3.300	0,2
arancel específico	162	2	1.909	0,1
Total	5.219	136	45.520	0,3

Fuente: Centro de Economía Internacional

En la clasificación de todas las subpartidas según si la Argentina exporta o no a Israel, se nota que la mayor parte no registra ventas (Cuadro 4). En el año 2006, hubo ventas a Israel en 766 subpartidas. Ese año sobresalieron las exportaciones de Carne bovina (U\$S 44 millones), Maíz (U\$S 20 millones) y Porotos de soja (U\$S 14 millones). Estos tres productos concentraron el 58% de las ventas argentinas a Israel.

Cuadro 4
Clasificación por comercio actual

Exportaciones a Israel	Cantidad de subpartidas	Exportaciones argentinas 2006	
		a Israel	al Mundo
		millones de U\$S	
= 0	4.453	0	20.176
> 0	766	136	25.345
Total	5.219	136	45.520

Fuente: Centro de Economía Internacional

En resumen, una parte importante de las exportaciones actuales no se verían beneficiadas por el Acuerdo y las ventas se concentran en pocas subpartidas, que serían donde más podría incrementarse el comercio en el corto plazo.

3.2. Análisis según potencial de variación de exportaciones

Para el análisis de las subpartidas según el potencial de aumento de exportaciones, se clasificaron los productos según los siguientes indicadores:

⁹ Se utilizó el arancel promedio de las posiciones de cada subpartida, según lo presentado por Israel en la negociación con el MERCOSUR.

¹⁰ Vale recordar que los aranceles específicos brindan mayor protección a los productos locales, en especial cuando los precios de los productos importados disminuyen.

1. *Grado de complementariedad comercial con el socio.* Mediante el índice de complementariedad comercial (ICC)¹¹ se puede revisar el grado de coincidencia de la pauta exportadora argentina con la estructura importadora israelí. Cuando el ICC es mayor a 1, el producto presenta complementariedad comercial y de este modo un mayor potencial para aumentar sus exportaciones ante la mejora en las condiciones de acceso. Para el cálculo del índice se utilizaron las exportaciones argentinas y las importaciones israelíes promedio del período 2002-2005.

2. *Nivel actual de exportación.* Un producto con un buen nivel de exportaciones totales actuales muestra una mayor inserción en el mundo y una mayor probabilidad de aprovechar preferencias de acceso a otros mercados. Se utilizó como umbral de exportaciones a U\$S 1 millón.

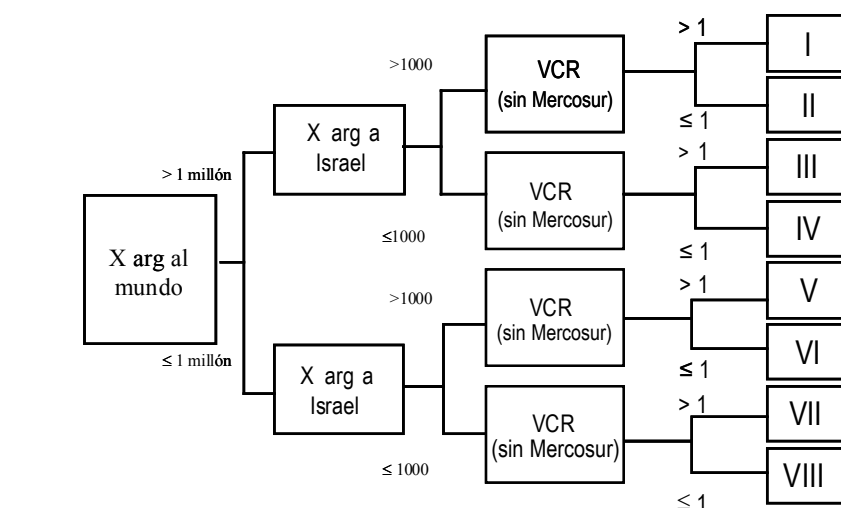
3. *Calificación del socio como cliente actual.* El potencial de aumento de exportaciones crece si ya se registraron ventas en los últimos años –en este caso se tomó como umbral mínimo a U\$S 1.000–, ya que es más fácil incrementar las ventas de aquellos productos que lograron ingresar a un mercado, incluso a pesar de las barreras comerciales existentes. Se utilizó el promedio de las exportaciones argentinas a Israel del período 2002-2005.

4. *Competitividad excluyendo el MERCOSUR.* Si un producto ha revelado ventajas comparativas en la exportación aun excluyendo las ventas efectuadas al MERCOSUR, se estima que estará en mejores condiciones de competir en terceros mercados. Para ello se ha utilizado el indicador de ventajas comparativas reveladas sin MERCOSUR (VCR sin MERCOSUR).¹²

De este modo, primero se separó a los productos que pagan aranceles menores a 10%. Luego se separaron los que no presentan complementariedad (ICC menor a 1). Al resto se los dividió en 8 categorías según los indicadores 2, 3 y 4, tal como se presenta en el siguiente diagrama, donde la categoría I es la de mayor potencial de incremento de exportaciones y la VIII la de menor potencial.

Diagrama 1

Grado de Incremento Potencial de Exportaciones



Nota: subpartidas con aranceles $\geq 10\%$, y complementariedad mayor a 1

Fuente: Centro de Economía Internacional

¹¹ El ICC resulta de combinar la especialización exportadora de un país –medida mediante el cociente entre la participación del producto en las exportaciones del país y la participación del producto en las importaciones mundiales– con la especialización importadora del otro país –medida mediante el cociente entre la participación del producto en las importaciones del país y la participación del producto en las importaciones mundiales–.

¹² El VCR sin MERCOSUR se calcula como la división entre la participación del producto en las exportaciones argentinas extra-MERCOSUR dividida por la participación del producto en las importaciones mundiales.

Esta clasificación fue hecha a nivel de subpartidas –6 dígitos del Sistema Armonizado–, el mayor grado de desagregación en el cual son comparables las nomenclaturas arancelarias de ambos países. Como la lista de concesiones está a nivel de posiciones –8 dígitos–, el grado de incremento potencial de exportaciones de cada posición se asignó a partir del que tiene la subpartida que la agrupa.

En el Cuadro 5 se observa que sólo 70 subpartidas se encuentran en alguna de las 8 categorías con más potencial de incremento de exportaciones, aunque registraron exportaciones argentinas por casi U\$S 10 millones. La mayor parte de las exportaciones (90%) según los datos del año 2006 tienen un arancel inferior a 10% –78% no paga arancel–. Por lo tanto, no es muy alto el incremento potencial del valor total de las exportaciones a Israel a partir de una reducción de aranceles, lo cual no obsta a que puede haber incrementos importantes para algunos productos.

Cuadro 5
Oferta de Israel por categoría de incremento potencial de exportaciones

Categoría	Cantidad de subpartidas	Exportaciones argentinas 2006		Export. arg a Israel / Export. arg al Mundo
		a Israel	al Mundo	
		millones de U\$S		part. en %
I	22	9	2.741	0,3
II	3	0	87	0,1
III	22	0	358	0,0
IV	11	0	178	0,0
V	2	0	3	4,3
VI	0	0	0	0,0
VII	4	0	4	0,0
VIII	6	0	6	0,0
cc < 1	1.229	3	2.405	0,1
arancel < 10%	3.758	122	37.829	0,3
arancel específico	162	2	1.909	0,1
Total	5.219	136	45.520	0,3

Fuente: Centro de Economía Internacional

3.3. El agro y los productos excluidos del Acuerdo

Los productos excluidos se encuentran en el sector de Agroalimentos y Pesca. Del total de 5.219 subpartidas, 728 corresponden a este sector. La lista de concesiones israelí contempla la eliminación inmediata para todos los productos no agroalimentarios –son los pertenecientes a los capítulos 25 al 97 del Sistema Armonizado–.¹³

La clasificación de los productos agrícolas se hizo a nivel de subpartida. Como algunas subpartidas comprenden posiciones a 8 dígitos que reciben distinto trato en la lista israelí, no siempre fue posible asignar a cada subpartida una única categoría. Para reducir estos problemas, las subpartidas con posiciones en las categorías de eliminación del arancel se consideraron como de desgravación total, pues sólo difieren en el plazo de la eliminación del arancel. Donde no pudieron clasificarse fue en los casos donde la subpartida contiene productos de distintas categorías con al menos uno de la categoría de concesión de preferencias parciales, cuota o excluida, que se incluyeron en una categoría denominada “indefinidas”.

El agro exportó a Israel U\$S 122 millones en 2006, casi el 90% de todas las exportaciones (Cuadro 6). Las subpartidas con eliminación total (posiciones con desgravación inmediata, en 4, 8 y 10 años) concentran

¹³ Únicamente cuatro productos no agroalimentarios fueron excluidos: Ovoalbúmina seca y otras, Láctoalbúmina y otras albúminas.

la mayor proporción de las exportaciones (U\$S 94 millones). 14 subpartidas comprenden productos que reciben cuotas, aunque 11 de ellas se encuentran en la categoría indefinidas dado que abarcan productos pertenecientes a distintas categorías. De las 728 subpartidas, 357 fueron excluidas.

Cuadro 6

Oferta de Israel: Agroalimentos según categoría de desgravación por subpartida

Categoría	Cantidad	Exportaciones argentinas 2006		Export. arg a Israel / Export. arg al Mundo
		a Israel	al Mundo	
		millones de U\$S		part. en %
Eliminación total (1-2-3-4)	282	94	6.100	1,5
Concesión de preferencia parcial (5)	14	13	6.091	0,2
Excluidas (8)	357	12	4.416	0,3
Cuota arancelaria	3	0	170	0,0
Indefinidas *	72	4	4.053	0,1
Total	728	122	20.830	0,6

Nota: Los números entre paréntesis corresponden a las categorías del Cuadro 2.

* 14 subpartidas que comprenden productos con cuotas se incluyeron entre las indefinidas dado que abarcan productos con categorías diferentes

Fuente: Centro de Economía Internacional

Los agroalimentos excluidos con más oportunidades de aumento de ventas son aquellos que enfrentan aranceles de por lo menos 10% y que registraron exportaciones argentinas al mundo: un total de 172 subpartidas cumplen con estos dos criterios, y suman poco menos de U\$S 3 millones de ventas argentinas al mercado israelí.

A su vez, 11 de esas 172 subpartidas presentan complementariedad comercial entre las exportaciones argentinas y las importaciones israelíes (ICC>1) (Cuadro 7). En conjunto, registraron ventas argentinas a Israel por U\$S 703 mil en 2006, de los cuales el 88% corresponde a Leche, pese al alto arancel que paga. En este producto y en Manzanas frescas la Argentina tiene una participación media en las importaciones totales israelíes de 7% y 12%, respectivamente.

Cuadro 7

Productos excluidos con mayor potencial de incremento de exportaciones: Clasificados a nivel de subpartida

Subpartida	Categoría	Exportaciones argentinas 2006		Importaciones de Israel totales 2006	Arancel Israel*
		a Israel	al Mundo		
		miles de U\$S			
040221 Leche y nata (crema)	I	619	472.162	8.864	159
081330 Manzanas secas	I	50	4.063	411	20
081310 Damascos secos	V	28	1.536	2.978	20
081340 Las demás frutas u otros frutos	I	6	3.469	1.225	20
100820 Mijo	VII	0	967	316	10
081210 Cerezas	VIII	0	371	331	20
200979 Jugo de manzana	III	0	53.888	4.189	37
350290 Albuminatos y otros derivados de las albuminas	III	0	4.712	512	10
040210 Leche y nata (crema) en polvo	III	0	48.245	8.753	102
110520 Copos, gránulos y "pellets" de papas	III	0	5.117	2.945	14
071220 Cebollas secas	IV	0	1.591	2.567	12
		703	596.120	33.091	

* Arancel promedio a 6 dígitos de las posiciones a 8 dígitos

Fuente: Centro de Economía Internacional

4. Concesiones del MERCOSUR a Israel

La lista de concesiones del MERCOSUR a Israel clasificó a todo el universo arancelario (9.750 posiciones a 8 dígitos de la nomenclatura del MERCOSUR) en 6 categorías según el trato que recibirá cada producto para acceder a su mercado: 1) inmediata eliminación del arancel vigente; 2) eliminación del arancel en 4 años; 3) eliminación del arancel en 8 años; 4) eliminación del arancel en 10 años; 5) concesión de preferencias parciales; 6) excluido del Acuerdo.

En el Cuadro 8 se observa que 96% de las posiciones arancelarias –9.700– no pagarían arancel al ingresar al MERCOSUR (suma de las primeras cuatro categorías) y el resto recibirán preferencias parciales o se encuentran excluidas.

Tres sectores concentran el 43% de las posiciones excluidas: Prendas de vestir (17%), Automóviles y sus partes (14%) y Productos diversos de las industrias químicas (13%).

Cuadro 8
Clasificación del acuerdo en categorías

	Categoría	Cantidad de posiciones	Part. en %
1	Eliminación inmediata	2.395	24,6
2	Eliminación del arancel en 4 años	894	9,2
3	Eliminación del arancel en 8 años	3.413	35
4	Eliminación del arancel en 10 años	2.656	27,2
5	Concesión de preferencia parcial	49	0,5
6	Excluido del acuerdo	343	3,5
Total		9.750	100

Fuente: Centro de Economía Internacional

A partir de las estadísticas de comercio a 8 dígitos de la nomenclatura del MERCOSUR se segmentaron las posiciones arancelarias según el arancel vigente que pagan los productos israelíes al ingresar al mercado del MERCOSUR.

En el año 2006, la Argentina registró importaciones¹⁴ desde Israel por U\$S 89 millones, que representaron el 0,3% del total de las importaciones argentinas totales (Cuadro 9). El 7% de los productos y de las importaciones desde Israel no pagan arancel al ingresar al país. A su vez, el 86% de los productos restantes ingresan pagando un arancel inferior a 20% –las importaciones de estos productos representan el 91% de las compras a Israel– y apenas el 7% de los productos y el 2% de las importaciones pagó un arancel igual o superior a 20%.

Cuadro 9
Clasificación por nivel arancelario

Arancel vigente	Cantidad	Importaciones (FOB) argentinas 2006		Import. arg dde Israel / Import. arg dde Mundo
		desde Israel	desde el Mundo	
		millones de U\$S		part. en %
0	666	6	3.158	0,2
>0 y <10	2.592	42	4.854	0,9
>=10 y <20	5.762	39	19.209	0,2
>=20	730	2	4.901	0,0
Total	9.750	89	32.123	0,3

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Indec

¹⁴ Importaciones FOB (no incluyen seguro y flete). Para estimar el impacto potencial sobre el comercio exterior argentino se usaron los valores FOB de importaciones para abstraer los costos de seguro y transporte de los resultados de la simulación.

En la clasificación de todas las posiciones de la oferta según si se registraron importaciones desde Israel en 2006, se nota que en la mayor parte no hubo compras a Israel (Cuadro 10). Las importaciones se dieron en 763 posiciones en ese año. Los productos que resaltaron por sus importaciones desde aquel mercado fueron los productos de las industrias químicas (orgánicos e inorgánicos), máquinas, aparatos y material eléctrico y herramientas y útiles. La suma de los 15 primeros productos importados (representados por estos rubros) alcanzan la mitad de las importaciones argentinas desde Israel en 2006.

Cuadro 10
Clasificación por comercio actual

Importaciones desde Israel	Cantidad de posiciones a 8 dígitos	Importaciones argentinas 2006	
		desde Israel	desde el Mundo
		millones de U\$S	
= 0	8.987	0	24.092
> 0	763	89	8.030
Total	9.750	89	32.123

Fuente: Centro de Economía Internacional

5. Impacto del Acuerdo de libre comercio sobre el comercio argentino

El potencial de incremento del comercio se nota al revisar el perfil arancelario del comercio bilateral. Casi la mitad de las subpartidas y el 77,6% de las exportaciones argentinas a Israel no pagaron arancel al ingresar a dicho mercado –se destacan Carne bovina y Maíz con el 48% del total exportado–, mientras que el 22,4% de las subpartidas y el 11,9% del comercio paga un arancel superior a 0% pero inferior a 10% (Cuadro 11).

En el caso de las importaciones argentinas desde Israel, no pagan arancel al ingresar a la Argentina el 6,8% de los productos y el 6,6% de las importaciones, y pagan uno inferior al 10% el 26,6% de los productos y el 47,5% de las importaciones.

Cuadro 11
Perfil arancelario del comercio argentino con Israel
distribución porcentual por comercio 2006

Arancel vigente	Exportaciones a Israel		Importaciones desde Israel	
	productos	exportaciones	productos	importaciones
0	49,6	77,6	6,8	6,6
>0 y <10	22,4	11,9	26,6	47,5
>=10 y específico	28,0	10,5	66,6	45,9

Fuente: Centro de Economía Internacional

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

Para ello se simularon dos escenarios, uno de mínima y otro de máxima. En el **escenario de mínima** se supuso que por cada punto porcentual de baja de arancel el comercio actual con Israel crece 1 punto (elasticidad arancel = 1). En el **escenario de máxima** se supuso que por cada punto porcentual de baja de arancel el comercio actual con Israel crece 3 puntos (elasticidad arancel = 3).

En este ejercicio se tomaron en cuenta los siguientes supuestos:

- i) la disminución del arancel en Israel generará un aumento de la demanda de importaciones israelíes desde la Argentina que podrá ser abastecido de manera plena por la oferta de exportaciones argentina, pero sin discriminar cuánto es un aumento neto de exportaciones argentinas y cuánto es por una reorientación de ventas desde otros destinos.
- ii) la disminución del arancel argentino provocará un aumento de importaciones argentinas que podrá ser abastecido de manera plena por las exportaciones de Israel. No se discrimina si hay un desplazamiento de compras desde otros proveedores o si es un aumento neto de importaciones argentinas totales.
- iii) sólo varía el comercio en los productos que lo tuvieron en el año base. Por lo tanto, no se simula el comercio que podría darse en aquellos productos que no han registrado flujo comercial bilateral en 2006.
- iv) no se incluyeron los productos con arancel no *ad valorem*, debido a que la simulación precisa de aranceles expresados en porcentaje.

En primer lugar se presenta el impacto sobre las exportaciones a Israel y luego el impacto sobre las importaciones desde Israel.

5.1. Impacto potencial sobre las exportaciones argentinas a Israel

Para evaluar este impacto, el ejercicio de equilibrio parcial efectuado consistió en simular una reducción total de los aranceles para todos los productos, incluso de aquellos que han quedado excluidos de este Acuerdo. Esto daría una noción del efecto de máxima que tendría una reducción total de los aranceles aún vigentes para el ingreso al mercado de Israel (según el modelo utilizado) para los productos provenientes de la Argentina. Este ejercicio se realizó utilizando valores 1 y 3 para la elasticidad arancel. Luego se presenta un ejercicio de valorización hecho para los productos con cuota.

Los productos se agruparon en tres grandes categorías: definidas incluidas, definidas excluidas e indefinidas (Cuadro 12). Esta división se origina en que por la diferencia entre los nomencladores argentinos e israelí a nivel de 8 dígitos, se debió trabajar a 6 dígitos –subpartida– para poder compatibilizar la oferta israelí con las cifras de las exportaciones argentinas. Esta agregación tiene el inconveniente ya comentado de que muchas subpartidas incluyen posiciones a 8 dígitos que pueden recibir distinto trato en lo referente a la desgravación. De este modo las “definidas”, ya sea incluidas o excluidas, son subpartidas que comprenden productos que reciben el mismo trato; si dentro de las definidas incluidas hay subpartidas con productos de distinta categoría pero donde todos reciben algún tipo de concesión, dichas subpartidas se incluyeron en la subcategoría de “no separables”; si la subpartida comprende productos incluidos y excluidos del Acuerdo, se ubicaron en la categoría de “indefinidas”¹⁵. En el ejercicio para las indefinidas puede que la variación simulada de exportaciones se esté sobreestimando si es que los productos a 8 dígitos sin desgravación arancelaria comprenden una parte importante del comercio de la subpartida, o que se esté subestimando el aumento de ventas si los productos con desgravación representan la mayor parte de las exportaciones a Israel por dicha subpartida.

En la categoría indefinida se encuentran subpartidas que comprenden productos con cuota, que en 2006 representaron el 30% –US\$ 1,5 millones– de las exportaciones de esa categoría y el 1% de las exportaciones totales a Israel.

¹⁵ A partir del análisis de la correspondencia entre la nomenclatura argentina e israelí y del comercio de los diferentes productos involucrados, se pudieron corregir algunos casos de indefinición, asignando una categoría “definida” a aquellas subpartidas indefinidas originalmente.

En el caso de las definidas incluidas en la categoría con arancel específico, la concesión de Israel llevará a 22 de esos 23 productos a un arancel de 0% al momento de entrada en vigencia del Acuerdo. Para el producto restante (Carne bovina) el MERCOSUR recibe una concesión del 50% del arancel Nación Más Favorecida (NMF).

El Cuadro 12 muestra el impacto relativo que tendría la reducción arancelaria total sobre las exportaciones argentinas a Israel según el distinto tratamiento de desgravación arancelaria que ha ofrecido Israel al MERCOSUR. Allí se observa que:

i) los resultados indican que los cambios en el comercio no tendrán un impacto significativo sobre las exportaciones argentinas totales a Israel. En el escenario de máxima y sin las subpartidas excluidas definidas, las exportaciones totales crecerían 3% sobre una base de exportaciones a Israel en 2006 de casi U\$S 128 millones; esto es, U\$S 3,88 millones. En el mismo escenario pero con las subpartidas excluidas definidas, el aumento sería de 9% (U\$S 12,4 millones). Esto se debe a que:

a) tres cuartas partes de las ventas actuales no variarán a partir del Acuerdo porque ya ingresan al mercado israelí pagando un arancel de 0% (categoría Arancel cero actual).

b) además, los aranceles vigentes para los productos simulados no son altos –alcanzan en promedio el 8,4%–, y en muchos de estos productos no hay exportaciones argentinas hacia Israel, lo cual también influye en la magnitud del impacto del cambio arancelario.

c) estos resultados no incluyen las posibles exportaciones mediante cuotas arancelarias, resultados que se presentan en el Cuadro 15.

ii) el mayor crecimiento potencial de las exportaciones argentinas se ubicaría en aquellos productos que fueron excluidos del Acuerdo. Estos productos pertenecen a los capítulos agrícolas.

Cuadro 12

Cambios en las exportaciones argentinas a Israel en miles de U\$S y porcentajes

Categorías	Export. de Arg a Israel 2006		Cambios en las exportaciones			
	cant subp	miles de U\$S	escenario de mínima		escenario de máxima	
			miles de U\$S	var. %	miles de U\$S	var. %
Definidas incluidas	4.812	122.876	751	1	2.252	2
Arancel cero actual	2.585	105.722	0	0	0	0
Desgravación inmediata	2.167	10.798	496	5	1.487	14
Desgravación a 4 y 8 años	12	218	26	12	78	36
Preferencia parcial	6	4.287	184	4	553	13
Con arancel específico	23	968	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.
Cuota arancelaria	14	63	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.
No separables **	5	821	45	5	134	16
Indefinidas *	75	5.082	543	11	1.629	32
Sin arancel específico	68	4.924	543	11	1.629	33
Con arancel específico	7	158	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.
Definidas excluidas	332	8.297	2.848	38	8.544	115
Con arancel <i>ad valorem</i>	205	7.412	2.848	38	8.544	115
Con arancel específico	127	885	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.
Total						
Sin definidas excluidas	4.887	127.958	1.294	1	3.881	3
Con definidas excluidas	5.219	136.255	4.142	3	12.425	9

* Esta categoría incluye los productos que a 8 dígitos tienen distintos cronogramas de desgravación, y que no fue posible, debido a que la información tuvo que ser agregada a 6 dígitos, determinar un único cronograma a este nivel de agregación. Para el caso, se han dividido entre aquellas subpartidas que contienen productos con arancel específico y aquellas que no.

** Este grupo está compuesto por subpartidas formadas por la combinación de los distintos grupos de la categoría Definidas incluidas.

Escenario de mínima: Elasticidad arancel = 1

Escenario de máxima: Elasticidad arancel = 3

n.c.: no corresponde

Fuente: Centro de Economía Internacional

En la separación por rubros, se aprecia que (Cuadro 13):

i) el 71% de la variación potencial de las exportaciones –sin definidas excluidas– se debe a los productos agrícolas, en consonancia con la alta participación (90%) del agro en las exportaciones argentinas a Israel; con las definidas excluidas, el agro representa el 91% de la variación potencial de ventas.

ii) en el escenario de máxima, las exportaciones agrícolas podrían crecer entre 2% y 9%, mientras que las no agrícolas lo harían alrededor del 8%.

iii) como no hay productos excluidos en los rubros no agrícolas, estos no presentan el problema de la presencia de subpartidas indefinidas.

Cuadro 13**Cambios en las exportaciones argentinas a Israel según rubro en miles de U\$S**

Categorías	Agro			No Agro		
	Export. de Arg a Israel 2006	escenario de mínima	escenario de máxima	Export. de Arg a Israel 2006	escenario de mínima	escenario de máxima
Definidas incluidas	109.057	371	1.112	13.819	380	1.140
Arancel cero actual	99.829	0	0	5.893	0	0
Desgravación inmediata	2.873	116	347	7.926	380	1.140
Desgravación a 4 y 8 años	218	26	78	0	0	0
Preferencia parcial	4.287	184	553	0	0	0
Con arancel específico	968	n.c.	n.c.	0	n.c.	n.c.
Cuota arancelaria	63	n.c.	n.c.	0	n.c.	n.c.
No separables **	821	45	134	0	0	0
Indefinidas *	5.082	543	1.629	0	0	0
Sin arancel específico	4.924	543	1.629	0	0	0
Con arancel específico	158	n.c.	n.c.	0	n.c.	n.c.
Definidas excluidas	8.287	2.848	8.544	9	0	0
Con arancel <i>ad valorem</i>	7.412	2.848	8.544	0	0	0
Con arancel específico	875	n.c.	n.c.	9	n.c.	n.c.
Total						
Sin definidas excluidas	114.139	913	2.740	13.819	380	1.140
Con definidas excluidas	122.426	3.762	11.285	13.829	380	1.140

* Esta categoría incluye los productos que a 8 dígitos tienen distintos cronogramas de desgravación, y que no fue posible, debido a que la información tuvo que ser agregada a 6 dígitos, determinar un único cronograma a este nivel de agregación. Para el caso, se han dividido entre aquellas subpartidas que contienen productos con arancel específico y aquellas que no.

** Este grupo está compuesto por subpartidas formadas por la combinación de los distintos grupos de la categoría Definidas incluidas.

Escenario de mínima: Elasticidad arancel = 1

Escenario de máxima: Elasticidad arancel = 3

n.c.: no corresponde

Fuente: Centro de Economía Internacional

El Cuadro 14 muestra los productos con mayores aumentos de exportaciones en los escenarios de mínima y de máxima. En ambos casos, Jugo de pomelo y Jugo de naranja presentan los crecimientos absolutos más altos, con aumentos de sus ventas de U\$S 448 mil y U\$S 326 mil en el escenario de mínima y U\$S 1,3 millones y U\$S 977 mil en el de máxima, respectivamente. Jugo de limón, Maníes, Aceite de maíz, Aceite de soja y Trigo son otros productos con importantes aumentos.

Cuadro 14

Subpartidas con los mayores aumentos de exportaciones argentinas a Israel Escenarios de mínima y de máxima en miles de U\$S y porcentajes

Subpartida	2006	Cambio en las exportaciones			
		escenario de mínima		escenario de máxima	
		miles de U\$S	var. %	miles de U\$S	var. %
200929 Jugo de pomelo	1.793	448	25,0	1.345	75,0
200911 Jugo de naranja	1.302	326	25,0	977	75,0
200939 Jugo de limón	1.621	194	12,0	583	36,0
200811 Maníes	974	169	17,3	506	52,0
151529 Aceite de maíz excluida en bruto	2.717	109	4,0	326	12,0
150790 Aceite de soja excluido en bruto	2.531	101	4,0	304	12,0
100190 Trigo excluido duro y morcajo o tranquillón	402	100	25,0	301	75,0
870421 Volquetes con carga menor o igual a 5 t	2.980	95	3,2	284	9,5
200799 Las demás jaleas y mermeladas	938	94	10,0	281	30,0
170490 Artículos de confitería sin cacao	752	90	12,0	271	36,0

Nota: sólo se incluyen las subpartidas que comprenden posiciones a 8 dígitos incluidas en la oferta de Israel al Mercosur

Escenario de mínima: Elasticidad arancel = 1

Escenario de máxima: Elasticidad arancel = 3

Fuente: Centro de Economía Internacional

En el Cuadro 15 se incluyen en la simulación aquellos productos que en el año 2006 no registraron exportaciones de la Argentina a Israel pero que puede que se genere un flujo comercial como consecuencia del Acuerdo.

Para ello se tomó la participación de Israel en las exportaciones argentinas al mundo del año 2006 en cada sección del Sistema Armonizado, y se consideró que las ventas a Israel de cada subpartida tendrán la misma participación en el total exportado de esa subpartida que las exportaciones de la sección a la que pertenece dicha subpartida. A este método se lo llamó "participación en la sección".

Este cálculo se aplicó a los productos con comercio y sin comercio en 2006. A los efectos de la simulación, en el caso de los productos con comercio se usó el resultado que da el mayor valor entre el método de "participación en la sección" y de elasticidad arancel igual a 1. Esto conforma un escenario combinado.

En el Cuadro 15 se observa que:

- i) el mayor crecimiento potencial de las exportaciones argentinas se ubicaría en los productos con desgravación inmediata. Estos productos pertenecen a los capítulos agrícolas y en menor medida a productos minerales y productos químicos orgánicos e inorgánicos.
- ii) los resultados indican que sin las subpartidas excluidas definidas, las exportaciones crecerían 14% sobre una base de exportaciones a Israel en 2006 de casi U\$S 128 millones; esto es, U\$S 17,8 millones. Con las subpartidas excluidas definidas, el aumento sería de 19% (U\$S 26,3 millones).

Cuadro 15**Cambios en las exportaciones de Argentina a Israel
en miles de U\$S y porcentajes**

Categorías	Export. de Arg a Israel 2006		Cambios en las exportaciones	
	cant subp	miles de U\$S	Escenario Combinado *	var. %
Definidas incluidas	4.812	122.876	16.193	13
Arancel cero actual	2.585	105.722	31.842	30
Desgravación inmediata	2.167	10.798	15.615	145
Desgravación a 4 y 8 años	12	218	212	97
Preferencia parcial	6	4.287	232	5
Con arancel específico	23	968	n.c.	n.c.
Cuota arancelaria	14	63	n.c.	n.c.
No separables **	5	821	134	16
Indefinidas ***	75	5.082	1.629	32
Sin arancel específico	68	4.924	1.629	33
Con arancel específico	7	158	n.c.	n.c.
Definidas excluidas	332	8.297	8.544	115
Con arancel <i>ad valorem</i>	205	7.412	8.544	115
Con arancel específico	127	885	n.c.	n.c.
Total				
Sin definidas excluidas	4.887	127.958	17.822	14
Con definidas excluidas	5.219	136.255	26.366	19

* Para incluir en la simulación el cambio potencial en aquellos productos que no registraron comercio entre la Argentina e Israel en 2006, se tomó la participación de Israel en las exportaciones argentinas al mundo del año 2006 en cada sección del Sistema Armonizado, y se consideró que las ventas a Israel de cada subpartida tendrán la misma participación en el total exportado de esa subpartida que las exportaciones de la sección a la que pertenece dicha subpartida. A este método se lo llamó "participación en la sección". Este cálculo se aplicó tanto a los productos con comercio y sin comercio en 2006. En el caso de los productos con comercio se usó el resultado que da el mayor valor entre el método de "participación en la sección" y de elasticidad arancel igual a 1.

** Este grupo está compuesto por subpartidas formadas por la combinación de los distintos grupos de la categoría Definidas incluidas.

*** Esta categoría incluye los productos que a 8 dígitos tienen distintos cronogramas de desgravación, y que no fue posible, debido a que la información tuvo que ser agregada a 6 dígitos, determinar un único cronograma a este nivel de agregación. Para el caso, se han dividido entre aquellas subpartidas que contienen productos con arancel específico y aquellas que no.

n.c.: no corresponde

Fuente: Centro de Economía Internacional

Camarones y langostinos congelados, con un aumento de ventas a Israel de U\$S 7,8 millones, es el producto que presenta el mayor incremento potencial de exportaciones en el escenario combinado (Cuadro 16). Otros productos con importantes aumentos de ventas son Invertebrados acuáticos y Harina de soja.

Entre los productos que no registraron ventas a Israel en 2006 pero que podrían hacerlo, se encuentran Aceite de soja, Aceite de girasol y Polímeros de etileno.

Cuadro 16

Subpartidas con los mayores aumentos de exportaciones argentinas a Israel Escenario combinado en miles de U\$S y porcentajes

Subpartida	Export. arg a Israel 2006 en miles de U\$S	Cambio en las exportaciones escenario combinado	
		miles de U\$S	var. %
030613 Camarones, langostinos y similares congelados	108	7.828	7.281,7
150710 Aceite de soja	0	7.456	n.c.
030799 Invertebrados acuáticos frescos o refrigerados	1	3.659	446.767,3
230400 Harina de soja	6.063	3.367	55,5
040900 Miel natural	3	3.309	101.414,6
870323 Vehículos de cilindrada mayor a 1500 cm3 pero menor o igual a 3000 cm3	4	2.316	55.564,5
030379 Pescados congelados	171	2.131	1.248,7
030729 Veneras, volandeiras y moluscos frescos o refrigerados	4	1.777	42.502,1
151211 Aceite de girasol	0	1.709	n.c.
390190 Polímeros de etileno en formas primarias	0	1.036	n.c.

Nota: sólo se incluyen las subpartidas que comprenden posiciones a 8 dígitos incluidas en la oferta de Israel al Mercosur

Escenario de mínima: Elasticidad arancel = 1

Escenario de máxima: Elasticidad arancel = 3

n.c.: no corresponde

Fuente: Centro de Economía Internacional

Para los productos con cuotas se hizo un ejercicio de valorización de la cuota mediante el cálculo de su valor bruto, el cual consiste en multiplicar el volumen asignado por el precio promedio de las exportaciones. Este cálculo supone: i) que se demandará todo el volumen de la cuota; ii) que se podrá vender todo el volumen asignado; iii) que el precio al que se podrá vender será similar al utilizado; iv) como no hay distribución de la cuota entre los países del MERCOSUR, la asignación se fijó en base a la participación de las exportaciones argentinas en el total de las exportaciones al mundo de los cuatro países del MERCOSUR de cada producto analizado.

De este ejercicio resulta que (Cuadro 17):

i) el valor bruto de las cuotas es de poco más de U\$S 11 millones. Como las exportaciones de estos productos en 2006 fueron de U\$S 826 mil, las ventas podrían crecer casi 13 veces.

ii) los productos más importantes son Trigo –que si puede cubrir la cuota, pasaría de U\$S 123 mil de ventas en 2006 a más de U\$S 6 millones– y Harina de trigo –se vendería un producto que no registró ventas en 2006–.

iii) las exportaciones con cuotas podrían sumar, en el mejor de los casos, poco más de U\$S 10 millones al aumento de exportaciones totales presentado en los Cuadros 12 y 13. Esto haría que las exportaciones totales aumenten entre 9 y 11 puntos porcentuales según el escenario simulado.

Cuadro 17**Valor bruto para la Argentina de las cuotas ofrecidas por Israel**

Producto ^a	Cuota para MERCOSUR (en ton.)	Participación argentina en la cuota MERCOSUR (%) ^b	Cuota argentina (en ton.)	Precio promedio export. arg. al mundo 2004-2006 (US\$/ton.) ^c	Valor bruto de la cuota (US\$)	Exportaciones argentinas a Israel 2006 (en US\$)
	(1)	(2)	(3 = 2 * 1)	(4)	(5 = 3 * 4)	(6)
030269 Otros pescados frescos o refrigerados	200	50	100	853	85.620	0
040291 y 040299 Leche condensada	50	0,03	0	1.409	21	0
040900 Miel natural	200	76	153	1.470	224.822	0
070990 Maíz dulce (hortaliza)	300	32	97	287	27.904	0
071320 Garbanzos	400	99	398	782	311.095	50.131
080300 Bananas o plátanos	100	0,04	0	217	9	0
080450 Guayabas, mangos y mangostanes	300	0	0		0	0
080711 Sandías frescas	100	3	3	173	440	0
080720 Papayas frescas	100	0	0		0	0
080810 Manzanas frescas	500	68	341	463	158.089	0
090411 Pimienta, sin triturar	50	0,01	0	3.221	19	0
100110 y 100190 Trigo	50.000	90	45.085	137	6.166.867	123.522
110100 Harina de trigo	10.000	72	7.224	228	1.644.744	0
110220 Harina de maíz	200	45	91	198	17.976	33.313
120600 Semilla de girasol	300	36	109	592	64.355	0
160413 y 160414 Preparaciones de sardinas y de atún	300	0,04	0	3.911	432	0
160419 y 160420 Las demás conservas de pescado	150	39	58	1.840	106.986	16
160430 Caviar y sus sucedáneos	50	0	0		0	0
160540 Otros crustáceos conservados	150	77	116	6.834	789.976	0
200590 Hortalizas conservadas	600	72	431	782	336.799	968
200799 Otras confituras de frutas	800	78	621	854	529.740	618.863
200840 Peras en conserva	500	99	497	539	268.085	0
200870 Duraznos en conserva	500	94	472	724	341.923	0
200980 Jugos de frutos, otros	300	42	126	790	99.194	0
Total					11.175.097	826.813

Notas:

a. Para poder compatibilizar la nomenclatura Mercosur con la israelí, se utilizaron los productos a nivel de subpartida.

b. La proporción de la cuota para la Argentina se hizo a partir de su participación en las exportaciones del MERCOSUR al mundo de cada producto, promedio 2004-2006.

c. Cuando en una cuota hay más de 1 producto, se utiliza el precio del producto que más importa Israel desde el mundo, suponiendo que debería ser el que más participe de esa cuota; en estos casos hay coincidencia con el que más

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a INDEC y Comtrade

5.2. Impacto potencial sobre las importaciones argentinas desde Israel

Para evaluar este impacto, se realizó un ejercicio de equilibrio parcial con la misma metodología que para el caso de las exportaciones. También se utilizaron valores de 1 y 3 para la elasticidad arancel.

Como se puede observar en el Cuadro 18, los resultados indican que el efecto sobre las exportaciones de Israel hacia la Argentina es mayor que el observado en el caso anterior. El mayor impacto para las exportaciones de Israel a la Argentina se encontraría en los productos con un cronograma de desgravación de entre 4 y 10 años. El crecimiento absoluto de las importaciones argentinas totales desde Israel alcanzaría, en el escenario de máxima, casi US\$ 23 millones si se dejan de lado los productos excluidos, lo cual representa 29% de las importaciones actuales. Este monto es US\$ 19 millones superior al observado para las exportaciones argentinas a Israel para el mismo escenario.

Cuadro 18

Cambios en las exportaciones de Israel a la Argentina en miles de U\$S y porcentajes

Categorías	Export. de Israel a Arg 2006 * miles de U\$S	Cambios en las exportaciones			
		Escenario de mínima		Escenario de máxima	
		miles de U\$S	var %	miles de U\$S	var %
Arancel cero actual	5.867	0	0	0	0
Desgravación inmediata (Cat. A)	7.884	158	2	473	6
Desgravación de 4 a 10 años (Cat. B, C y D)	65.085	7.497	12	22.491	35
Preferencia parcial	19	0	0	1	0
Excluidos	10.068	887	1	2.661	1
Total					
Sin excluidos	78.854	7.655	10	22.965	29
Con excluidos	88.923	8.542	10	25.627	29

* Se tomaron las importaciones FOB argentinas desde Israel como si fuesen las exportaciones de Israel a la Argentina

Escenario de mínima: Elasticidad arancel = 1

Escenario de máxima: Elasticidad arancel = 3

Fuente: Centro de Economía Internacional

El Cuadro 19 muestra los productos con mayores aumentos de importaciones en los escenarios de mínima y de máxima. En ambos casos, Superfosfatos y Plaquitas o patillas intercambiables de cermet presentan los crecimientos absolutos más altos, con aumentos de sus compras de U\$S 662 mil y U\$S 546 mil en el escenario de mínima y U\$S 1,9 millones y U\$S 1,6 millones en el de máxima, respectivamente. Endosulfan, Irrigadores y sistema de riego y Medicamentos terapéuticos o profilácticos son otros productos con importantes aumentos.

Cuadro 19

Subpartidas que registran los mayores aumentos de importaciones argentinas desde Israel

en miles de U\$S y porcentajes

Subpartida	Import. arg desde Israel 2006 en miles de U\$S	Cambio en las importaciones			
		escenario de mínima		escenario de máxima	
		miles de U\$S	var. %	miles de U\$S	var. %
31031030 Superfosfatos con contenido de pentóxido de fósforo (P2O5) > 45 %	11.041	662	6,0	1.987	18,0
82090011 Plaquitas o patillas intercambiables de cermet	3.410	546	16,0	1.637	48,0
29209021 Endosulfan	2.591	311	12,0	933	36,0
84248129 Irrigadores y sistemas de riego excluidos por aspersión	2.008	281	14,0	843	42,0
30049099 Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos	3.505	280	8,0	841	24,0
85299019 Partes de aparatos radiodifusión o televisión	3.249	260	8,0	780	24,0
85252090 Aparatos emisores con aparato receptor incorporado, de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión	1.603	256	16,0	769	48,0
54024110 Los demás hilados sencillos sin torsión o con una torsión inferior o igual a 50 vueltas por metro	1.582	253	16,0	759	48,0
84151011 Acondicionadores de aire de tipo split	1.155	208	18,0	624	54,0
40116100 Neumáticos de caucho, nuevos, para vehículos y máquinas agrícolas o forestales	1.296	207	16,0	622	48,0

Nota: sólo se incluyen las posiciones a 8 dígitos incluidas en la oferta del Mercosur a Israel

Escenario de mínima: Elasticidad arancel = 1

Escenario de máxima: Elasticidad arancel = 3

Fuente: Centro de Economía Internacional

5.3. Impacto consolidado

A modo de conclusión, en esta sección se presentan los resultados consolidados de la simulación sobre la balanza comercial de la Argentina con Israel. Para ello se comparan los escenarios simulados con elasticidad arancel 1 y 3, escenarios que se pudieron analizar tanto para las exportaciones como para las importaciones.¹⁶

El resumen del análisis realizado en el trabajo se presenta en el Cuadro 20, donde se aprecia que:

- i) el Acuerdo comprende casi todo el comercio bilateral: los productos excluidos representan sólo el 6% del valor de las exportaciones argentinas a Israel y el 11% de las importaciones; sin embargo, cerca del 80% de las ventas argentinas a Israel del año 2006 no se beneficiarían con el Acuerdo ya que actualmente ingresan con arancel 0. Por su parte, a más del 80% de las importaciones argentinas de origen israelí, de ese mismo año, se les eliminará el arancel que estaban pagando (ya sea en forma inmediata o desgravándose en el plazo acordado);
- ii) las exportaciones argentinas a Israel de los productos donde hay desgravación arancelaria crecerían entre U\$S 1,3 millones (6%) y U\$S 3,9 millones (17%), según el escenario, a lo que hay que sumar U\$S 10,3 millones por las ventas a través de nuevas cuotas arancelarias para productos agrícolas. Esto resulta en un total de entre U\$S 11,6 millones (8%) y U\$S 14,2 millones (10%).
Vale destacar que en los productos que se desgravan y no ingresarían vía cuotas, las exportaciones argentinas al mundo fueron en 2006 de U\$S 12.011 millones, mientras que en los productos con cuotas fueron de U\$S 1.914 millones;
- iii) las importaciones desde Israel se incrementarían entre poco más de U\$S 7 millones (9%) y casi U\$S 23 millones (26%);
- iv) el saldo comercial bilateral crecería casi U\$S 4 millones en el escenario de mínima y caería en U\$S 8,7 millones en el escenario de máxima.

Cuadro 20
Variaciones en el comercio argentino con Israel

	Variación del comercio					
	Comercio con Israel		Escenario de mínima		Escenario de máxima	
	miles de U\$S	part. en %	miles de U\$S	var. %	miles de U\$S	var. %
Exportaciones argentinas						
productos con arancel actual = 0	105.751	77	0	0	0	0
productos con arancel actual > 0, sin cuotas	22.205	16	1.293	6	3.880	17
productos con arancel actual > 0, con cuotas	827	1	10.348	1.252	10.348	1.252
productos excluidos	8.299	6	0	0	0	0
Total	137.082	100	11.642	8	14.229	10
Importaciones argentinas						
productos con arancel actual = 0	5.867	7	0	0	0	0
productos con arancel actual > 0	72.988	82	7.655	10	22.965	31
productos excluidos	10.068	11	0	0	0	0
Total	88.923	100	7.655	9	22.965	26
Saldo Comercial	48.159		3.987	8	-8.737	-18

Nota: Sólo se contempla el cambio en las ventas de los productos con comercio.

Escenario de mínima: Elasticidad arancel = 1

Escenario de máxima: Elasticidad arancel = 3

Fuente: Centro de Economía Internacional

¹⁶ No se utilizan los resultados del cambio potencial sobre aquellos productos que en el año 2006 no registraron comercio, porque no se pudo efectuar la simulación para la variación de las importaciones. Esto fue debido a la falta de compatibilidad entre el nomenclador arancelario israelí y el nomenclador común del MERCOSUR al nivel de desagregación necesario.

En todos los casos es importante notar que no sólo se trata de un cambio de precios relativos a partir de una reducción de aranceles. El Acuerdo también implica la certeza de que los aranceles aplicados al intercambio bilateral no se modificarán. Esta mayor certidumbre y previsibilidad, además de favorecer en el corto plazo el comercio bilateral, al mismo tiempo, favorece la inversión y el aumento de la capacidad productiva para exportar al mercado del nuevo socio comercial.

5

Artículos

Reflexiones sobre el comercio exterior argentino en una perspectiva de largo plazo¹

Aldo Ferrer ²

Lo primero que se debe recordar es que cuando en un país como la Argentina, un país en desarrollo, y en general en América Latina, hablamos de comercio exterior, estamos hablando de mucho más que de las exportaciones como destino de la oferta de bienes y servicios, o de las importaciones como una fuente de abastecimiento de la demanda interna, o del balance del comercio como el fundamento de los pagos internacionales, que es en realidad el debate que los países maduros realizan cuando hablan de comercio exterior. Nosotros hablamos de otras cosas: hablamos de cómo el estilo de inserción o la división del trabajo influye en la estructura productiva, en el entendimiento de que una economía especializada en la exportación de productos primarios tiende a no transformarse y a formar una estructura integrada y compleja, que incluye la industria y las actividades intensivas en conocimiento que son el motor del desarrollo contemporáneo. Está muy claro que los países que siguieron especializados en la producción primaria son los que forman parte del grupo de países en desarrollo y esto es válido para América Latina.

Está muy claro también que el fenómeno extraordinario de transformación de los llamados países emergentes de Asia se ha producido porque han tenido políticas explícitas de transformación de la inserción en la división internacional del trabajo. A partir de procesos de industrialización, han incorporando actividades en las cuales aparentemente no tenían ventajas competitivas por su dotación de recursos y que, sin embargo, crearon a partir de políticas explícitas que llevaron a países como Corea, Taiwán y otros a convertirse en líderes en algunas industrias de frontera.

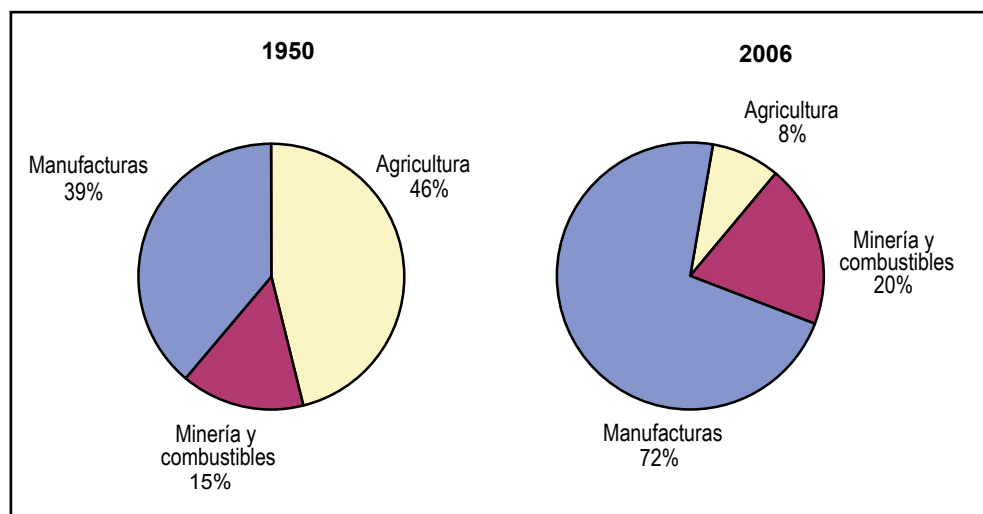
Entonces nos preguntamos sobre el tema de la inserción o la división del trabajo, cómo influye en la estructura productiva y el desarrollo, y nos preguntamos también sobre la capacidad de respuesta que esa estructura tiene frente a los cambios del mercado mundial. Porque otro dato notable de la globalización del mundo contemporáneo es un cambio continuo de la composición del comercio internacional. Por ejemplo, antes de la Segunda Guerra Mundial, dos tercios de las exportaciones mundiales eran productos primarios, y un tercio manufacturas. Después de la Segunda Guerra esto se transformó, y los productos industriales llegaron a representar dos tercios de las exportaciones totales del mundo, con una participación creciente de aquellas de mayor valor agregado y tecnología (Gráfico 1).

¹ Este artículo es una versión revisada de los comentarios formulados por el autor en la mesa redonda "El comercio exterior argentino en una perspectiva de largo plazo", llevada a cabo en el seminario "Estructura y Desafíos del Comercio Exterior Argentino", organizado por el CEI y la CEPAL el 29 de agosto de 2007. Un resumen de lo discutido en el seminario se encuentra en el número 10 de la Revista del CEI. Más información se puede obtener en www.cei.gov.ar/seminarios

² El autor agradece la invitación al CEI para participar en este debate, que en la actualidad adquiere otra vez una enorme relevancia, porque hace a la esencia misma del desarrollo del país y de su inserción en el mundo, de cómo se crean condiciones de desarrollo sustentable de largo plazo.

Gráfico 1

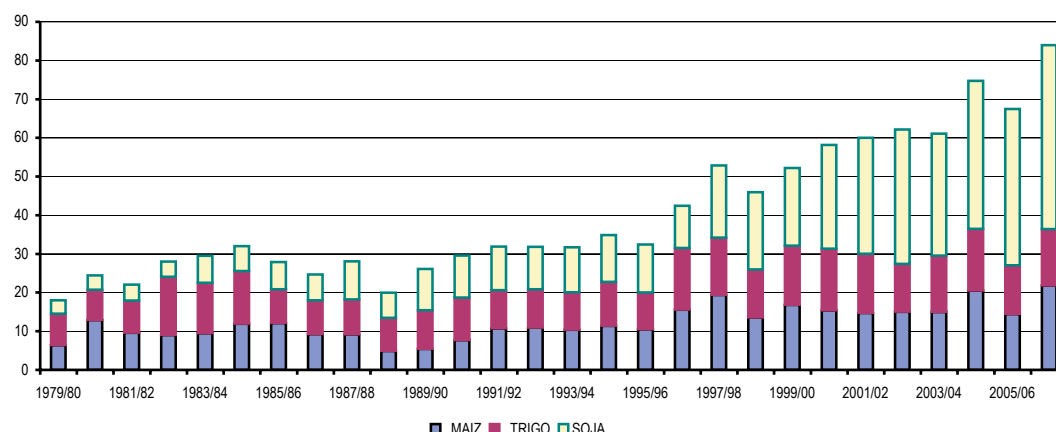
Comercio mundial de mercancía por sector



Fuente: CEI en base a datos de la OMC

Toda esta relación del comercio exterior con el desarrollo y la inserción de estas economías de América Latina en el sistema internacional fue lo que alimentó la reflexión de Prebisch en la década del 30 y del 40, que a fines del 40 y en el 50 dio lugar a ese pensamiento tan rico de origen latinoamericano sobre las ideas pioneras de Prebisch y que luego fue enriquecido por Furtado y otros: el surgimiento de la idea de que el sistema funciona sobre la base de un modelo centro - periferia, y que si los países periféricos quedan reducidos a su papel de exportador de productos primarios no pueden alcanzar el desarrollo. Este fue un tema extremadamente rico que alimentó, insistió, el pensamiento latinoamericano y terminó concluyendo sobre la importancia de la industrialización, la transformación estructural, el cambio de la inserción o la división del trabajo, y desde luego también la integración latinoamericana como una forma de ampliar el mercado regional para facilitar el proceso de transformación.

Lo que sucede actualmente, y esto lo explicó Juan Llach en este seminario, es que se está produciendo en el orden mundial un cambio extraordinario porque se están incorporando centenares de millones de seres humanos al mercado en Asia, lo cual ha dado lugar a este crecimiento espectacular de la demanda de *commodities*, alimentos y materias primas, produciendo una mejora notable de los precios. Ante este fenómeno externo de ampliación de la demanda que tiende a permanecer en el tiempo se registra una respuesta extraordinaria de la oferta argentina donde muchos de los emprendedores del sector agrario son actualmente los mejores que hay en el país. Ellos han demostrado una capacidad excepcional de aplicar el conocimiento de frontera y hoy la agricultura argentina, como algunos dicen, es una agricultura de precisión, opera con tecnología de punta en informática, en biotecnología y semillas transgénicas. Es un cambio realmente espectacular que ha dado lugar a algunos resultados notables, como el aumento, por ejemplo, de la producción de granos y oleaginosas, de los cuales hasta hace pocos años producíamos veinte millones y ahora estamos casi en cien (Gráfico 2).

Gráfico 2**Producción agrícola argentina
en millones de toneladas**

Fuente: CEI en base a datos de la Secretaría de Agricultura

Es un hecho notable realmente cómo han convergido estos dos fenómenos, a partir de un cambio en el escenario internacional, con una respuesta notable de la oferta argentina. Y entonces estos cambios nos vuelven a confrontar con algunos dilemas básicos, no sólo de la historia argentina ¿Es este sector agropecuario ahora la cadena agroindustrial, que al fin y al cabo desde el fin del siglo XIX fue el canal a través del cual nos adentramos en el mundo?; este sector ¿es en primer lugar un segmento del mercado mundial o es una pieza fundamental de la estructura económica argentina?

La respuesta a este dilema es muy importante, porque si resulta ser la primera, entonces los precios internos tienen que reflejar necesariamente los precios internacionales. Si es la segunda, los precios internacionales tienen que ser administrados para facilitar el pleno desarrollo del propio sector en el marco de una economía plenamente integrada y desarrollada.

Nosotros a fines del siglo XIX, frente a este mismo dilema, respondimos en el primer sentido, interpretando que el campo argentino era en primer lugar un segmento de la economía mundial, diferenciándonos de países con recursos naturales comparables y similar desarrollo en su actividad agraria como Australia, Canadá y, desde luego, Estados Unidos, en otra dimensión. En el marco de procesos de transformación de la estructura productiva y de industrialización, nosotros tuvimos un gran desarrollo que llegó a altos niveles de producto per cápita en función de la enorme riqueza de recursos naturales pero en el fondo era una economía subindustrializada, vulnerable, a diferencia de aquellos otros países que desplegaron su potencial agrario en el sentido de que ese sector era una pieza fundamental de la economía nacional y no en primer lugar un segmento de la economía mundial.

Es así como hoy tenemos otra vez el viejo dilema. ¿Será que en virtud de estos logros extraordinarios de la cadena agroindustrial del nuevo escenario internacional podemos repetir la opción del siglo XIX y decir, bueno, en realidad si este sector lo integramos plenamente a la cadena internacional, va a derramarse al conjunto de la economía argentina, a generar empleo, bienestar, oportunidades para el conjunto de la sociedad? Yo creo que la respuesta es no, porque incluso varios estudios sobre la significación de la cadena y la importancia que tiene señalan que sólo un tercio del empleo directa e indirectamente podría ser generado por la cadena, pero aunque desarrollemos plenamente la cadena con todos sus derrames al interior del sistema ¿qué hacemos con los otros dos tercios de la población activa restante?

Por otra parte, está muy claro que si aceptamos que el conocimiento, la tecnología y la ciencia son el motor de la evolución contemporánea, el pleno desarrollo de un sistema nacional de ciencia y tecnología requiere una estructura diversificada y compleja. No se puede sostener en un solo sector, por más sofisticado que sea. Y, además, la sofisticación de un sector depende en gran parte del desarrollo del resto del aparato productivo nacional. Y por otra parte, porque si nos concentramos en un sector y seguimos especializados en ese tipo de bienes, por más complejos que sean (ciertamente esto marca una diferencia con el pasado), tampoco tendremos capacidad de responder a estos cambios continuos de la demanda y de la oferta en el mercado mundial, que está transformado por muchos factores, en primer lugar por la influencia del cambio tecnológico.

Yo diría que estos son los grandes dilemas que tenemos que responder, y creo que deberíamos lograr algunos consensos básicos sobre estas cuestiones. Cada sector de la economía nacional, incluyendo la cadena agroindustrial, es en primer lugar un segmento fundamental del conjunto de la economía argentina. Esto hace que sea legítimo administrar los precios internacionales de tal manera que podamos tener, en virtud de la rentabilidad en el conjunto de la producción de bienes transables, oportunidades no sólo para la cadena agroindustrial, sino para el conjunto de los sectores productores de bienes transables. Y esto nos lleva entonces al tema de los tipos de cambio y al dilema del tipo de cambio. No es concebible que haya un sector agrario con una cadena agroindustrial próspera en un país agobiado por el desempleo, el conflicto, la inseguridad, como en realidad lo hemos vivido en la década del noventa en la cual la economía se achicó con un sector agrario que mantuvo dinamismo, en particular de las exportaciones pero que no fue capaz de evitar las consecuencias de una política que fue achicando el conjunto de la actividad económica, con sus consecuencias sociales y económicas, y que en definitiva terminaron en la crisis final del 2001-2002.

Un primer consenso es que la cadena agroindustrial es un segmento de la economía nacional. El segundo es que necesitamos una estructura integrada y compleja para ser un país desarrollado. El tercero, que la forma de insertarnos en el mundo es a través de la especialización intraindustrial. Una economía integrada no implica una economía cerrada más bien, es todo lo contrario a una economía autárquica. Es una economía plenamente abierta al sistema internacional, con un régimen de división del trabajo, donde cada sector tiene un desarrollo considerable y se especializa en aquellos bienes que tienen mayor posibilidad en un mercado internacional ampliado.

Yo creo que este es el gran tema que tenemos hoy en día. Resolver el viejo dilema histórico, y este falso conflicto entre el campo y la industria. El país no logró todavía ponerse de acuerdo en que no tiene futuro sino como un país agrario industrial, con una formidable base de recursos naturales en el campo, con un empresariado agrario de altísimo dinamismo, con un escenario internacional extraordinariamente favorable, y que en algunos puntos necesita que este desarrollo se produzca en el contexto de la economía nacional. Entonces, si logramos estos consensos sobre qué es cada sector respecto del mundo y respecto del país la naturaleza del desarrollo como un proceso complejo y la forma de inserción internacional, entonces bajamos a la política económica. Muchos temas hoy son extremadamente complejos, irritantes, y dan lugar a la intransigencia, porque en el fondo muchas veces se reacciona frente al problema sin haber puesto en claro la pregunta fundamental (a veces observo en algunos dirigentes agrarios un rechazo frontal al tema de las retenciones) dado que en el fondo está la idea de que el agro es un segmento de la economía internacional y que no hay derecho a que el tipo de cambio que se le da a la industria no sea el mismo otorgado al agro. En el fondo subsiste ese tema. Lo tenemos que terminar de aclarar, porque si no, no existe salida.

Tenemos que, entonces, poder administrar la relación externa y las señales que vienen del sector internacional, no sólo en materia de precios, sino en materia financiera. Nosotros en la década del 90, y antes ya desde 1976, nos abrimos indiscriminadamente a las señales del mercado financiero globalizado y terminamos en una espiral de deuda, sobrevaluación del tipo de cambio y finalmente una crisis fenomenal. O las señales que vienen de la inversión privada directa, que ha sido tratada en este seminario y que demuestra que no

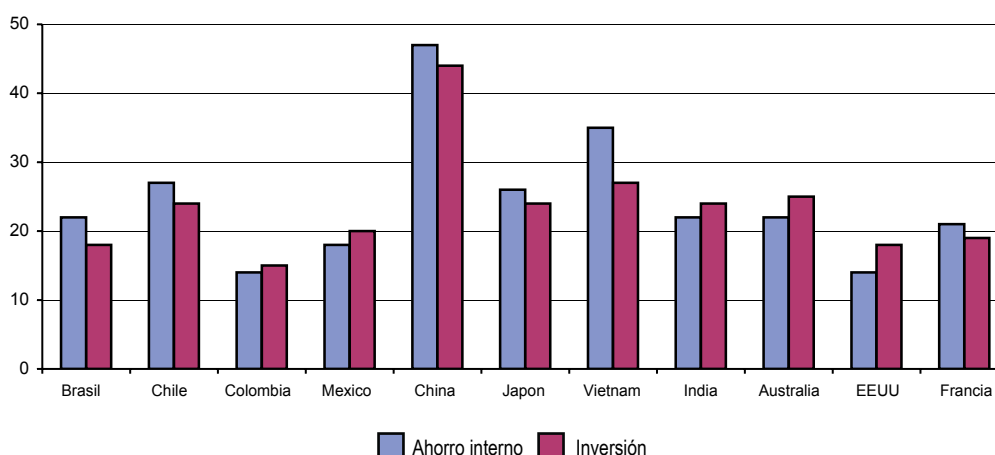
hay una buena política de inversión privada directa que implique la apertura incondicional. Es muy importante la inversión privada directa si se la integra en un proceso de fortalecimiento de la empresa nacional, de integración de las cadenas de valor, de apertura a los mercados internacionales, de incorporación de ciencia y tecnología a través de las filiales. Por lo tanto, la administración de la inserción del país en el mundo es una condición indispensable al desarrollo. Librado a las propias fuerzas, el sistema se desarticula y nosotros tenemos una experiencia más que elocuente en esa materia.

Si logramos estos consensos reconoceremos que son fundamentales los equilibrios macroeconómicos, que ninguna economía se puede administrar en el desorden, que es necesario tener solvencia fiscal, fortaleza en el balance de pagos, una política monetaria prudente que contribuya a la estabilidad y el crecimiento, un tipo de cambio competitivo que le dé rentabilidad a la cadena agroindustrial, para su pleno despliegue, integración de valor, pero también a los otros sectores. El fortalecimiento por lo tanto de la gobernabilidad, y en este sentido creo que la Argentina en los últimos años ha tenido una experiencia extraordinaria, al haber pasado del caos a una economía y una sociedad que está otra vez en el comando de su propia realidad y de su propio destino. A veces no nos damos cuenta de la magnitud del cambio que se ha producido, incluyendo el replanteo del tema de la deuda.

Nos vamos a dar cuenta también de que el ahorro interno es la fuente fundamental de la acumulación de capital, como sucede en todas partes, y en vez de andar suplicando crédito externo y pensando que la inversión extranjera es una panacea, generar los mecanismos para movilizar el ahorro racional, que en todas partes financia más del 90% de la inversión bruta interna (Gráficos 3 y 4). Nosotros tuvimos una situación tal en la década del 90 cuando mientras aumentábamos la deuda y vendíamos el patrimonio nacional, el capital argentino se iba al exterior (fuga de capitales), y baja de la tasa de inversión. Es un caso extraordinario de aumento fenomenal de la deuda y de la inversión privada directa con caída de la tasa de inversión. Entonces debemos reconocer que los países se juntan en primer lugar en la movilización de su propio potencial, abiertos al mundo.

Gráfico 3

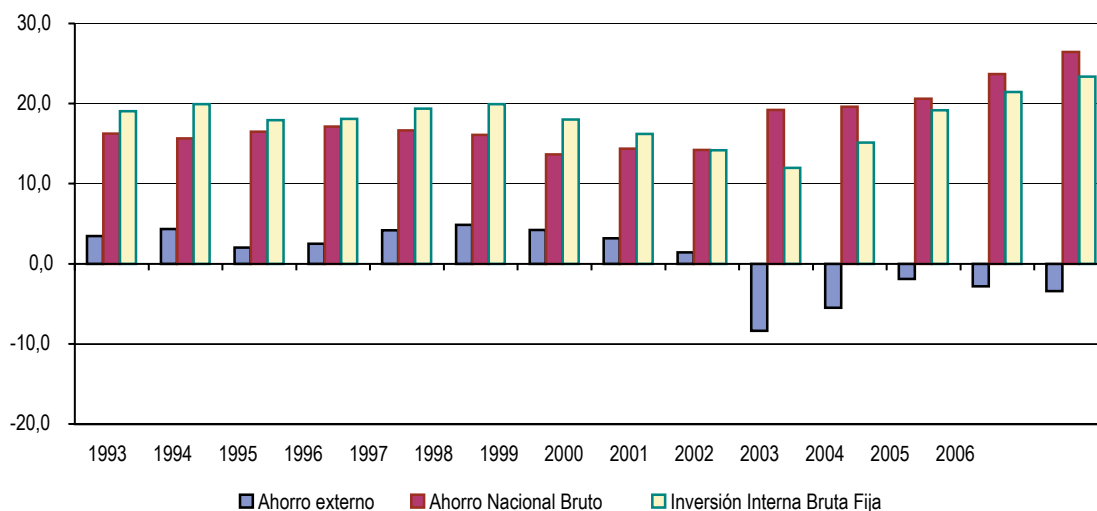
Ahorro interno e inversión en el mundo, 2006 en % del PIB



Fuente: World Development Indicators

Gráfico 4

Ahorro e inversión en la Argentina en % del PIB



Y finalmente el tema que se relaciona con todo lo demás, con el tipo de cambio, la política impositiva, la política monetaria. El desarrollo es para generar bienestar y equidad y, por lo tanto, es necesario repartir con equidad los frutos de la riqueza argentina.

Entonces yo tengo la impresión de que, visto desde esta perspectiva, el comercio exterior adquiere hoy otra vez las viejas resonancias que nos planteó el pensamiento latinoamericano, con los aportes de Prebisch, en un escenario totalmente distinto y francamente favorable. Hoy, a diferencia de otros momentos, lo que tenemos que pensar es cómo administramos este potencial de crecimiento que surge de las tendencias internacionales. Pero si no lo hacemos internalizando estos motores de crecimiento hacia adentro del país, vamos a recoger otra vez las frustraciones del pasado. Y en cambio, si logramos (vuelvo a insistir en esta idea) estos consensos básicos sobre qué lugar ocupa cada sector en la economía nacional y en el mundo, qué tipo de desarrollo tenemos que tener, qué tipo de inserción internacional, objetivos fundamentales sociales del crecimiento, yo creo que probablemente a principios del siglo XXI, es decir, ahora, estemos abriendo una nueva etapa del desarrollo argentino. Hemos tenido desde el '76 hasta la crisis de 2001-2002, el peor periodo de la historia económica argentina, en todos los indicadores económicos y sociales, que fueron los peores de nuestra historia en términos de crecimiento, de situación social de deterioro. Esto nos ha dejado una enseñanza, y nuevas realidades porque en medio de los problemas surgen también motores potenciales de crecimiento como éste de la potencialidad del sector agroindustrial.

Si logramos ciertos consensos en el marco del fortalecimiento institucional de la democracia, la transparencia (afortunadamente estamos hoy funcionando, y esta es otra diferencia fundamental con nuestro pasado histórico, en el siglo XX tuvimos el récord mundial de inestabilidad institucional), la división de poderes, y logramos estos consensos sobre qué país es posible, cómo podemos construir un país que esté a la altura de la posibilidad argentina, cómo acercamos el país actual al posible, el país posible es realmente de una enorme prosperidad porque todavía hoy hay pocos estados en el mundo con una dotación de recursos como la Argentina. En primer lugar, por lo que decía Kosacoff³ en su primera intervención, porque tenemos el recurso fundamental del desarrollo que es una sociedad apta para procesar el conocimiento contemporáneo y aplicarlo, demostrado en infinidad de ejemplos que él dio y que tenemos que difundir. Tenemos una sociedad que ha producido una cultura reconocida universalmente, y tenemos un territorio, el octavo más grande del mundo, con una dotación fenomenal de recursos. Si con todo esto no somos capaces de hacer las cosas mejor de lo que hicimos en el pasado, sería realmente una pena. Pero yo tengo la impresión de que el país está aprendiendo, y probablemente estemos empezando a escribir una nueva etapa del desarrollo económico argentino.

³ Ver resumen de su presentación en el número 10 de la Revista del CEI Comercio Exterior e Integración.

Negociación MERCOSUR-Unión Europea

Graciela Molle*

Resumen

El objetivo de este artículo es examinar las negociaciones iniciadas en 1995 por la Unión Europea y el MERCOSUR, que aún no han podido culminar en la firma del Acuerdo de Asociación Birregional propuesto, pese al mutuo interés periódicamente reiterado. Las dificultades que hasta el momento han impedido el Acuerdo se exponen a fin de postular qué requisitos deberían reunirse para destrabar las negociaciones con vistas a alcanzar un resultado equilibrado para los intereses de las partes.

El artículo tiene como eje el análisis de las ofertas de acceso a los respectivos mercados de bienes, en particular, las últimas ofertas intercambiadas en octubre de 2004, cuando las negociaciones quedaron suspendidas.

La principal conclusión es que el desequilibrio existente entre esas ofertas hace que retomar las negociaciones a partir de las mismas dificulte explorar nuevos caminos para avanzar.

1. Introduccion

En diciembre del año 1995 la Unión Europea y los Estados Parte del MERCOSUR se comprometieron a *“fortalecer sus relaciones con el fin de fomentar el crecimiento y la diversificación de sus intercambios comerciales, preparar la liberalización progresiva y recíproca de estos intercambios y generar las condiciones favorables a la creación, en el futuro, de una asociación política y económica, ateniéndose a las normas de la OMC y que tenga en cuenta la sensibilidad de algunos productos”*.¹ A más de doce años de establecida esa meta, y luego de un extenso proceso de negociación, la conclusión del Acuerdo de Asociación Birregional MERCOSUR-UNION EUROPEA aún no ha sido posible, pero ambas partes continúan manifestando su voluntad de llevar las negociaciones a buen puerto.

El Acuerdo de Asociación que se negocia tiene tres componentes o “pilares”: el diálogo político, la cooperación y el comercio, que constituyen un compromiso único. La redacción de los capítulos correspondientes a los dos primeros pilares está acordada, quedando por resolver el capítulo comercial, en el que se negocian la ampliación del acceso a los respectivos mercados de bienes, servicios, inversiones y compras públicas y las disciplinas conexas (reglas de origen, normas técnicas, medidas de defensa comercial, asuntos aduaneros y mecanismo de solución de diferencias) así como temas de propiedad intelectual y defensa de la competencia.

El objetivo de este artículo es examinar la historia del proceso negociador, presentando las dificultades que hasta el momento han impedido el Acuerdo, a fin de postular qué requisitos deberían reunirse para

* La autora agradece la asistencia de Ana Zamorano para el procesamiento de la información y la cuidadosa lectura y comentarios de Jorge Lucángeli y Néstor Stancanelli.

¹ Artículo 4 del Acuerdo Marco de Cooperación Interregional entre la UE y sus Estados Miembros y el MERCOSUR y sus Estados Parte, suscrito en Madrid el 15 de diciembre de 1995. El texto del Acuerdo puede consultarse en [http://eur-lex/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:21996A0319\(02\):en.html](http://eur-lex/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:21996A0319(02):en.html)

destrabar las negociaciones con vistas a alcanzar un resultado equilibrado para los intereses de las partes. No se nos escapa que encontrar estos requisitos puede parecer un objetivo tan pretencioso como ilusorio, pero esperamos al menos que a la luz de los datos y argumentos que se presentan se entiendan tanto las dificultades de esta negociación para ambas partes como el hecho de que concluir el acuerdo no es un fin en sí mismo, sino que éste, además de contribuir a la expansión del comercio entre ambas áreas de integración, debe posibilitar la continuidad del proceso de diversificación de la estructura productiva y de servicios del MERCOSUR, favoreciendo la consolidación de la integración entre sus miembros y el mayor equilibrio económico con la Unión Europea.

Si bien las diferencias existentes abarcan numerosos temas, el núcleo de los desacuerdos se encuentra en las ofertas de acceso a los respectivos mercados de bienes y servicios. En los demás temas, incluyendo compras públicas e inversiones, la parte demandante es la Unión Europea. De allí la importancia que asume la resolución de las cuestiones relativas al mayor acceso de las exportaciones del MERCOSUR al mercado comunitario para los objetivos de desarrollo y equilibrio señalados.

2. La Unión Europea y el Mercosur en el comercio internacional

Si se admite la firma del Acuerdo Marco de Cooperación en diciembre de 1995 como el acta de nacimiento del proceso negociador, cabe recordar que a principios de ese año la Unión Europea acababa de ampliarse a 15 Miembros, con la incorporación de Austria, Finlandia y Suecia.² A partir del 1º de mayo de 2004, a pocos meses del último intercambio de ofertas, la UE se había ampliado a 25 miembros³ y, a partir del 1º de enero de 2007 llegó a 27.⁴

En el período 1998-2000, que se estableció como referencia para las negociaciones, los países del MERCOSUR tuvieron una participación del 2,4% en las importaciones totales de la UE 15. Con la UE de 25 Miembros del trienio 2004-2006 que utilizamos para los cálculos del presente artículo, la participación se ubicó en 2,6%, incremento que apenas da cuenta del comercio que antes existía con los diez miembros adicionales.

Contrariamente a la estabilidad de la participación del MERCOSUR en el mercado comunitario, la Unión Europea ha perdido significación como destino de las exportaciones totales del MERCOSUR: mientras en 1998-2000 la UE 15 representaba el 24,5% de las exportaciones del MERCOSUR, en 2004-2006 la UE 25 tiene una participación promedio de 21,1%.

El desempeño de las importaciones de origen comunitario en el MERCOSUR muestra tanto una caída de participación sobre el total importado por el MERCOSUR, que pasó de 26,7% en el trienio 1998-2000, al 22,1% en los años 2004-2006, como una caída de la participación del MERCOSUR como destino en el total exportado por la UE, ya que pasó del 2,9% de las exportaciones totales de la UE 15 en 1998-2000 al 1,9% de la UE 25 en 2004-2006.

El saldo comercial birregional también ha cambiado de signo: en 1998-2000 la UE registraba superávit –bien que decreciente– y en 2004-2006 el saldo comercial es positivo para el MERCOSUR.

A pesar de los cambios enumerados, la Unión Europea sigue siendo el principal socio comercial del MERCOSUR, como primer origen y destino de su comercio Extrazona, aunque la participación es diferente para los cuatro Estados Parte, como lo muestra el siguiente Cuadro.

² Los otros doce eran: Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal.

³ El 1º de mayo de 2004 se incorporaron Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia y República Checa.

⁴ El 1º de enero de 2007 se incorporaron Bulgaria y Rumania.

Cuadro 1**Importancia de la Unión Europea como origen y destino del comercio para los Estados Parte del MERCOSUR****año 2006**

País	Exportaciones		Importaciones	
	Orden	Participación %	Orden	Participación %
Argentina	1	18,1	2	17,1
Brasil	1	22,6	1	22,1
Paraguay	6	6,0	6	5,8
Uruguay	1	17,1	4	10,2

Fuente: CEI, con datos de OMC y Eurostat

Lo que ha cambiado poco desde la época en que comenzaron las negociaciones es la composición de los intercambios. En las exportaciones del MERCOSUR predominan los productos primarios y en las importaciones desde la UE las manufacturas, como puede apreciarse del cuadro que sigue.

Cuadro 2**Comercio del MERCOSUR con la Unión Europea – Año 2006****millones de euros y porcentajes – CUCI Rev.3**

	Exportaciones		Importaciones		Saldo	
	Productos Primarios	Productos Manufacturados	Productos Primarios	Productos Manufacturados	Productos Primarios	Productos Manufacturados
Argentina	6.131	1.010	269	4.400	5.862	-3.390
Brasil	16.903	8.998	1.456	15.641	15.447	-6.643
Paraguay	268	32	16	154	252	-122
Uruguay	699	129	56	731	643	-602
Total MERCOSUR	24.001	10.169	1.797	20.926	22.204	-10.757
En porcentajes						
Argentina	84,7	13,9	5,5	90,7		
Brasil	64,3	34,2	8,2	88,5		
Paraguay	89,2	10,8	9,3	87,2		
Uruguay	80,3	18,5	6,9	90,1		
Total MERCOSUR	70,2	29,8	7,9	92,1		

Fuente: CEI con datos de Eurostat

Puede comprobarse que el intercambio es superavitario para el MERCOSUR en productos primarios pero deficitario en productos industriales. Más aún, casi la mitad de las exportaciones del MERCOSUR son materias primas con muy bajo valor agregado, que no están gravadas por aranceles en la Unión Europea por ser insumos indispensables para su producción agropecuaria e industrial, como es el caso de los alimentos para animales (para la cría de ganado en Europa), el café en grano, las semillas oleaginosas o la pasta de madera. En el cuadro que sigue, se presenta el valor de las exportaciones de los productos que no están gravados por aranceles.

Cuadro 3

Principales productos exportados por el MERCOSUR a la UE 25 libres de arancel

promedio 2004-2006 – Miles de euros y porcentajes

	Miles de euros	Participación
23 Alimentos para animales	4.310.687	14,50%
26 Mineral de hierro	3.060.501	10,30%
12 Semillas oleaginosas	2.532.893	8,50%
09 Café	1.145.131	3,80%
47 Pasta de madera	1.088.432	3,70%
44 Madera	635.175	2,10%
27 Combustibles	619.526	2,10%
25 Minerales	296.470	1,00%
41 Pieles y cueros	291.914	1,00%
Subtotal	13.980.729	47,00%
Total exportaciones MERCOSUR 2004-2006	29.758.190	100,00%

Fuente: CEI con datos de Eurostat.

La situación cambia cuando se pasa a productos de origen primario con mayor grado de elaboración. Si se toma, como ejemplo, el café: el 99,5% de las importaciones comunitarias son de café en grano sin tostar ni descafeinar. Como contrapartida, la Unión Europea es el principal exportador mundial de café con valor agregado. Un caso similar es el del chocolate, donde la protección arancelaria de los productos elaborados es progresiva, mientras los granos de cacao tienen arancel cero. De manera general, la UE permite la importación libre de aranceles de los productos primarios que no produce, ya sea por ser productos tropicales, o porque carece de condiciones naturales no reemplazables por el capital o la tecnología.

En el año 2006, la Unión Europea fue el principal exportador y el segundo importador mundial de bienes y el primer exportador e importador de servicios. Las exportaciones de bienes fueron el 16,4% del total mundial y las importaciones el 18,1%. En el caso de los servicios, las exportaciones alcanzaron el 27,3% y las importaciones el 24%. El MERCOSUR, en cambio, no llegó a situarse en los primeros 20 lugares como exportador e importador de bienes y servicios a nivel mundial. Esta situación asimétrica puede verificarse en el cuadro siguiente:

Cuadro 4

Participación en el comercio mundial de bienes y servicios

año 2006 - Porcentajes

	Bienes		Servicios	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
UE25 (Extrazona)	16,22	18,26	26,57	23,36
MERCOSUR (Extrazona)	1,82	1,22	Sin datos	
Argentina*	0,52	0,36	37	0,42
Brasil*	1,53	1,02	0,88	1,38
Paraguay*	0,02	0,06	0,04	0,02
Uruguay*	0,04	0,05	0,06	0,04

* Incluye comercio Intra-Mercosur

Fuente: CEI con datos OMC

Tanto la Unión Europea como el MERCOSUR pertenecen al pequeño grupo de países que son importantes protagonistas en el comercio mundial de productos agrícolas. La UE es el primer exportador e importador mundial, con una participación del 10,1% en el total de exportaciones y el 12,4% de las importaciones. Brasil, con el 4,2% de participación ocupa el cuarto lugar entre los exportadores y Argentina, con el 2,3%, el octavo. Paraguay y Uruguay no figuran entre los quince primeros exportadores líderes que informa la OMC, pero las exportaciones de productos agrícolas representaron en el año 2006 el 83% y el 65% de sus exportaciones totales, respectivamente. Los cuatro Estados Parte del MERCOSUR son exportadores netos de productos agrícolas; las importaciones de estos productos tienen participaciones de apenas 4,1% en Argentina, 6,2% en Brasil, 6,8% en Paraguay y 11,1% en Uruguay.

En el caso del MERCOSUR, su importancia como exportador neto de productos agrícolas, es el reflejo de la competitividad sustentada en su abundancia de recursos naturales. Contrariamente, la Unión Europea si bien es el primer exportador mundial, esa posición se debe a la Política Agrícola Común de alta protección al acceso al mercado. Esa política, habiendo tenido como objetivo originario el autoabastecimiento, generó excedentes que –subsídios de exportación mediante– convirtieron a la UE en importante exportadora de productos agrícolas y agrícolas procesados⁵. A pesar de esa posición exportadora, debe destacarse que al ser también el primer importador mundial de productos agrícolas, la UE es en conjunto importadora neta. A lo largo de los años, si se toman las cifras de 1970 y 2006, se comprueba que la UE ha ido disminuyendo su participación como importador neto de productos agrícolas del 18,2% al 3,2%, respectivamente, tendencia que refleja el efecto de las políticas de protección y distorsión en esta área.

Cuando se examinan las exportaciones de manufacturas se constata que también en esta área la UE es el protagonista de mayor significación en el comercio mundial, aunque en este caso, debido fundamentalmente a la competitividad de su sector industrial. El panorama, en cambio, es muy diferente para el MERCOSUR, que tiene una muy baja participación en las exportaciones e importaciones mundiales. Las estadísticas indican que, en el año 2006, la Unión Europea fue el principal exportador y el segundo importador de manufacturas, con participaciones de 14,9% y 12,1% de los respectivos totales mundiales. Ninguno de los Estados Parte del MERCOSUR figura en la lista de exportadores e importadores líderes del sector, que incluye los 15 principales orígenes y destinos.⁶ El predominio de la UE25 en el comercio de manufacturas se presenta en todos los capítulos industriales, donde ocupa el primer lugar cuando se computan las exportaciones totales y siempre aparece, en lugares destacados entre los “quince” líderes de la OMC cuando se computan los flujos extracomunitarios. En estos *rankings*, encontramos a Brasil con participaciones de 0,6% en equipo de telecomunicaciones, 2,5% en hierro y acero, 0,2% en productos farmacéuticos, 0,7% en productos químicos y 1,3% en productos automotrices; en esta última producción también aparece Argentina con el 0,4% de participación.

En función de lo anterior, es difícil concebir una negociación bilateral que pueda dejar de lado el sector agropecuario del MERCOSUR, por la importancia que tiene en la estructura productiva y en las exportaciones de los cuatro Estados Parte. Como contrapartida, para los Estados Parte del MERCOSUR su posibilidad de competir en el mercado de productos industriales comunitario constituye un desafío que va más allá de la protección arancelaria, estando vinculado a la expansión y diversificación de su estructura productiva, es decir a un proceso de mediano y largo plazo.

La competitividad internacional de la UE ha sido alcanzada en razón de la escala de su mercado interior—actualmente integrado por 27 países— y de la fortaleza y nivel de desarrollo de las economías que la integran. La industria en esos países dispone de externalidades inexistentes en el MERCOSUR, tales como infraestructura moderna de transporte y comunicaciones, acceso rápido y costo razonable del crédito y capacidad fiscal para financiar procesos de reconversión. Esta situación difícilmente se modifique en los próximos años en los Estados Parte del MERCOSUR, porque la modernización de la infraestructura demanda un tiempo considerable y, a la vez, su situación fiscal seguirá estando comprometida por la carga derivada de la amortización e intereses originados en el endeudamiento del sector público. El nivel de actividad y, por tanto de demanda agregada, seguirá estrechamente asociada al precio de los productos de exportación, en su mayoría primarios y procesados de esos productos, circunstancia que los hace vulnerables al ciclo internacional.

⁵ Las principales exportaciones de productos agrícolas y agrícolas procesados son bebidas -vinos, whisky y cerveza- (24%), alimentos, bebidas y tabaco suministrados en barcos y aviones (8%), quesos (7%), galletitas y alimentos para bebés a base de cereales (6%), carnes, especialmente porcina (6%).

⁶ En estas listas, la UE siempre se registra por el total extracomunitario de sus 25 miembros.

Las dificultades de los productos industriales del MERCOSUR para competir en el mercado comunitario se comprueban de manera indirecta por el hecho de que la protección arancelaria en el sector industrial de la UE es baja y, además, los cuatro Estados Parte del MERCOSUR tienen a su disposición tarifas preferenciales con respecto al arancel Nación Más Favorecida (NMF) que en muchos casos representan la posibilidad de ingreso al mercado europeo libre de aranceles. A pesar de esas ventajas, las exportaciones de los Estados Parte del MERCOSUR a la UE se concentran en productos primarios o que utilizan insumos de origen agropecuario, es decir en un área en la que el MERCOSUR es muy competitivo.

Por las razones apuntadas, la inclusión del sector agropecuario en las negociaciones comerciales con la UE es ineludible para el MERCOSUR. Cabe recordar que cuando se habla de la liberalización del comercio agrícola, las referencias no sólo involucran a los productos primarios sino a los de todas las industrias que los utilizan como insumos. De manera indicativa, se trata del universo cubierto por el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, principalmente los capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado de Clasificación de Mercaderías, donde se concentran la protección y las distorsiones en la Unión Europea.

Las diferencias de desarrollo relativo que se reflejan en la mayor competitividad de la Unión Europea en materia industrial constituyen la otra cara de la negociación. Su adecuada consideración y la aplicación de mecanismos de tratamiento diferenciado para países en desarrollo, resultan esenciales con vistas a alcanzar un acuerdo que promueva el aprovechamiento del potencial que presenta el MERCOSUR, teniendo en cuenta su dotación de recursos naturales y humanos y el nivel alcanzado por su sector manufacturero.

3. El proceso negociador

Si se toma en cuenta, en primer lugar, la evolución reciente de las negociaciones, puede alcanzarse una clara visión de las dificultades para avanzar y de las cuestiones de sustancia que están detrás de esas dificultades.

En diciembre de 2007, los Ministros de Relaciones Exteriores de los Estados Parte del MERCOSUR y el Comisionado Europeo de Asuntos Económicos y Monetarios, suscribieron en Montevideo una declaración entre cuyos puntos se incluyó la expresión de fuerte voluntad política para relanzar las negociaciones, estancadas desde fines de 2004.⁷

Con ese propósito en abril de 2008 se realizó en Bruselas una reunión de altos funcionarios de ambas regiones para considerar si se daban las condiciones que permitieran que el relanzamiento fuera abordado en un encuentro ministerial paralelo a las periódicas reuniones cumbre entre la Unión Europea y los países de América Latina y Caribe, cuya última realización tuvo lugar el 17 y 18 de mayo en Lima, Perú. La conclusión a la que se llegó en Bruselas y que quedó reflejada en las declaraciones de la reunión de Lima, es que se ratifica la voluntad negociadora bilateral y el apoyo a la Ronda Doha. En la práctica las negociaciones no se retomarán a la brevedad, quedando a la espera de las hasta ahora elusivas definiciones en la Ronda Doha. Se entiende importante la referencia que acaba de hacerse, dado que la historia de la negociación entre la Unión Europea y el MERCOSUR es muy difícil de explicar sin referirla al curso de las negociaciones multilaterales, a cuya sombra se ha llevado a cabo. Probablemente, el impulso inicial estuvo también dado por la negociación del ALCA, que alentó a la UE a buscar un equilibrio ante el eventual progreso de esa iniciativa de los EUA, cerrada al continente americano. El abandono del ALCA probablemente haya contribuido a debilitar el interés de la UE por concluir un acuerdo a corto plazo y aumentado la implicancia del resultado multilateral en el ofrecimiento de concesiones adicionales al MERCOSUR.

Cabe tener presente que el mandato de la Comisión Europea de 1999, que se comenta más abajo, indicaba que la conclusión de la negociación entre la UE y el MERCOSUR debía ser posterior al cierre de la Ronda de la OMC cuyo inicio se preveía, entonces, para la Ministerial de Seattle de diciembre de 1999.

Yendo ahora al punto de partida, la negociación entre el MERCOSUR y la Unión Europea comienza con la firma del Acuerdo Marco de Cooperación de diciembre de 1995. Para la Comisión Europea, el principal objetivo del acuerdo marco era la preparación de negociaciones para un Acuerdo de Asociación Interregional, que

⁷ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/docs/joint_comm_171207.pdf

debería incluir la liberalización del comercio de bienes y servicios, con vistas al libre comercio, de conformidad con las reglas de la OMC, así como intensificar la cooperación y fortalecer el diálogo político.⁸

En ese momento, la Comisión Europea carecía de mandato para negociar un acuerdo con el MERCOSUR que incluyera la liberalización de los intercambios, mandato que se demoró hasta el año 1999. En el ínterin, la Comisión Europea y los países del MERCOSUR hicieron una “fotografía” de la relación birregional, detallando el estado de los vínculos comerciales. Esa fotografía debía servir de antecedente para cuando se iniciaran las negociaciones.⁹

En julio de 1998, la Comisión Europea elevó una recomendación al Consejo de Ministros para que la autorizara a iniciar negociaciones con el MERCOSUR y con Chile, presentando un proyecto de mandato de negociación. Dicho mandato es un instrumento comparable con la Autoridad de Promoción Comercial (TPA) o *fast track* estadounidense.¹⁰

Sobre la base de la recomendación mencionada, el 13 de septiembre de 1999 el Consejo de Ministros de la Unión Europea aprobó formalmente las directivas de negociación por las que se instruyó a la Comisión para iniciar negociaciones, a partir del 1ro de julio de 2001, sobre elementos no arancelarios y aranceles y servicios. Solicitó que antes de esa fecha se siguiera con el MERCOSUR un diálogo sobre aranceles, servicios, agricultura, etc., a la luz de la Ronda de la OMC, que entonces se consideraba próxima.¹¹

A fines de noviembre de 1999 se reunió en Bruselas el Consejo de Cooperación establecido en el Acuerdo Marco de 1995 y las partes definieron la estructura, metodología y calendario de las futuras negociaciones, estableciendo el Comité de Negociaciones Birregional MERCOSUR-Unión Europea (CNB).¹²

3.1. Del I al IV CNB: Intercambio de información

En su primera reunión (Buenos Aires, abril de 2000)¹³, el CNB creó tres Grupos Técnicos. El Grupo Técnico 1 dedicado al comercio de bienes, abarcando medidas arancelarias y no arancelarias, normas de origen, normas técnicas, medidas de defensa comercial y cuestiones aduaneras. El Grupo Técnico 2, dedicado al comercio de servicios, derechos de propiedad intelectual e inversiones y el Grupo Técnico 3 para compras públicas, temas de competencia y solución de controversias.

En esta reunión se establecieron principios y objetivos generales. Los principios generales acordados fueron: 1) Negociaciones integrales y resultados equilibrados; 2) ningún sector debe ser excluido al tomar en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y sectores de servicios, de conformidad con las disposiciones de la OMC; 3) los resultados de las negociaciones deberán constituir un emprendimiento a ser implementado por las Partes como un todo indivisible (*single undertaking*).

Los objetivos fijados, en esa oportunidad, abarcan la liberalización bilateral y recíproca del comercio de bienes y servicios, dentro de un marco de tiempo, conforme a las disposiciones de la OMC; un mejoramiento en el acceso a los mercados de compras del estado de bienes, servicios y obras; el fomento de un clima de inversión abierto y no discriminatorio; la adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual con el objeto de acordar un alto nivel de protección teniendo en cuenta el desarrollo tecnológico progresivo y las convenciones internacionales pertinentes; la instrumentación de políticas de competencia adecuadas y efectivas y la cooperación en el campo de la competencia; la fijación de disciplinas adecuadas y efectivas en el área de remedios comerciales frente a las importaciones y el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias efectivo y obligatorio.

El II CNB¹⁴ se realizó en Bruselas en junio de 2000. El MERCOSUR presentó una propuesta de objetivos específicos para cada una de las áreas de los grupos de trabajo y la UE presentó una lista inicial de obs-

⁸ Ver http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/intro/index.htm

⁹ La “fotografía” puede consultarse en http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/background_doc/photo_report.htm

¹⁰ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/intro/index.htm

¹¹ *idem*.

¹² http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/ass_neg_text_press_rel_coop.htm

¹³ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/ass_neg_text/concl_bnc1.htm

¹⁴ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/ass_neg_text/concl_bnc2.htm

táculos no arancelarios con el propósito de identificar barreras al comercio. Se intercambió información sobre la Política Agrícola Común, el proceso de ampliación de la Unión Europea (por entonces todavía de 15 Miembros), sobre la marcha de la integración del MERCOSUR y sobre los acuerdos de asociación del MERCOSUR con Chile y Bolivia.

En el tercer CNB¹⁵ (Brasilia, noviembre de 2000) prosiguió el intercambio de información y se inició la discusión sobre los objetivos específicos. Esa discusión no avanzó por el desacuerdo de la Comisión Europea, que planteó que el diálogo tuviera un carácter más pragmático. El intercambio de información resultó más fluido en aquellos temas que no anticipaban mayores dificultades para las negociaciones futuras, siendo meramente formal respecto a las demás cuestiones.

En marzo de 2001 se reunió en Bruselas el IV CNB¹⁶, en el que se consideraron documentos presentados previamente por las partes. Entre estos textos estaban los “requisitos técnicos para la negociación arancelaria” (denominación de la UE) y “métodos y modalidades de la negociación arancelaria” (denominación del MERCOSUR), referidos a la presentación de las ofertas de acceso al mercado de bienes.

La discusión de los documentos hizo explícitas las diferencias sobre estrategias de negociación. La Unión Europea manifestó estar trabajando para presentar ofertas en julio de 2001, mientras el MERCOSUR planteó que era necesario fijar las reglas para una negociación integral que abarcara todo el universo arancelario. El anterior es un punto importante, porque los “métodos y modalidades” son las reglas del juego de la negociación y establecen pautas para la presentación de ofertas. La propuesta del MERCOSUR estaba centrada en el tratamiento de las distorsiones y asimetrías que impactan sobre el acceso a los mercados y que se derivan de circunstancias económicas y de la diferencia de instrumentos de política comercial de las partes. La realidad de la negociación es que los niveles de protección arancelaria y no arancelaria aplicados en la Unión Europea son mucho más altos que los del MERCOSUR para los productos en los cuales la UE no es competitiva, es decir, los productos de su agricultura e industrias que utilizan insumos de origen agropecuario y los de sectores industriales en los que los países del MERCOSUR tienen alguna capacidad de competir en el mercado comunitario, como es el caso de calzado e indumentaria. Se trata de picos arancelarios, progresividad arancelaria excesiva, subsidios a la exportación y medidas de efecto equivalente, precios de entrada y salvaguardias especiales, que se suman a un régimen arancelario complejo, a veces poco transparente, con aranceles *ad valorem*, mixtos y en base a fórmulas. Sin la remoción o neutralización de esos mecanismos, las eventuales desgravaciones arancelarias que pudieran alcanzarse expondrían al MERCOSUR a condiciones asimétricas de competencia y de acceso al mercado de la UE.

El MERCOSUR planteó que en los métodos y modalidades debían quedar claros los mecanismos por los cuales se daría a los Estados Parte del MERCOSUR el trato especial y diferenciado.

Los requisitos técnicos que postulaba la UE consistían en acordar la nomenclatura arancelaria para la presentación de las ofertas, la clasificación sectorial de los bienes para presentar ofertas por sectores (agricultura, pesca, productos agrícolas procesados y productos industriales), la determinación del arancel de base, el congelamiento arancelario durante las negociaciones y la eliminación de incrementos arancelarios posteriores al 1º de enero de 1997.

Como puede apreciarse de lo anterior, una divergencia horizontal a todos los temas en negociación fue de carácter metodológico: mientras el MERCOSUR propuso definir objetivos específicos para cada uno de los temas –propuesta que abarca los métodos y modalidades de negociación para las ofertas– la Comisión Europea propuso intercambiar ofertas y presentar textos sobre los diversos temas, sin determinar los objetivos específicos para cada uno de ellos ni establecer reglas que guiaran la presentación de ofertas. Detrás de esta divergencia de apariencia formal, se esconde una cuestión de sustancia.

La Comisión Europea ha negociado numerosos acuerdos regionales y la base para hacerlo es una matriz única. Toda propuesta de cambio a esa matriz es rechazada por los negociadores europeos con el mismo

¹⁵ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/ass_neg_text/concl_bnc3.htm

¹⁶ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/ass_neg_text/concl_bnc4.htm

argumento: la UE tiene múltiples acuerdos y no puede diseñar una normativa distinta¹⁷ para cada uno. De ahí que insista en explicar esa matriz y las ventajas para las partes de negociar en base a ella, aún cuando la contraparte, en este caso el MERCOSUR, considere que no es adecuada para sus intereses y busque otras vías para el acercamiento de posiciones.

Durante el mes de mayo de 2001 tuvo lugar en Asunción una reunión técnica para esclarecer los aspectos relacionados con requisitos técnicos / modalidades, que no logró avances. Los negociadores de la Comisión insistían en que los problemas debían resolverse con el intercambio de ofertas, discutiendo los pedidos caso por caso, y calificaban la posición del MERCOSUR sobre la necesidad de eliminación previa de las distorsiones y asimetrías en las respectivas políticas comerciales como una discusión filosófica.

3.2. Del V CNB a la Ministerial de Río de Janeiro de 2002: ofertas iniciales y primer impasse

En este estado de cosas se llegó al V CNB¹⁸, en Montevideo, en el que la Unión Europea presentó de manera unilateral una oferta arancelaria y textos de negociación sobre bienes, servicios y compras gubernamentales.

La fecha de presentación respondía al mandato recibido por la Comisión del Consejo, y la Comisión la impuso aún cuando no había acuerdo con el MERCOSUR sobre los métodos y modalidades para llevar adelante la negociación arancelaria. La presentación de la oferta comunitaria tuvo lugar en el contexto de un importante operativo de prensa, en el que los negociadores destacaron que la oferta cumplía con las reglas de la Organización Mundial de Comercio, porque se ofrecía la eliminación de los aranceles para el 90% del comercio del período de referencia.

La referencia a la OMC, remite a lo estipulado por el Artículo XXIV del GATT sobre uniones aduaneras y zonas de libre comercio que se apartan del principio Nación Más Favorecida. La condición del artículo XXIV para estos acuerdos es que deben liberalizar lo esencial de los intercambios entre las partes y no establecer aranceles y obstáculos no arancelarios hacia los demás miembros que, en conjunto, sean más restrictivos que los que existían antes de conformarse la nueva unión aduanera o zona de libre comercio.

La interpretación de estos requisitos sigue siendo materia de discusión en la OMC. *“Las preocupaciones guardan relación con la profundidad y la amplitud de la cobertura de productos objeto de la liberalización preferencial, el período de transición para el pleno establecimiento del acuerdo y los instrumentos de política a los que deben aplicarse normas preferenciales”*.¹⁹ Con respecto a cómo entender “lo esencial de los intercambios comerciales”, si bien no hay consenso en la OMC, la Comisión Europea ha insistido en tomar el 90% del valor de las importaciones del período de referencia.

En el caso de la negociación con el MERCOSUR esta definición de “lo esencial” es funcional a sus intereses, dado que las importaciones de los Estados Parte se concentran en más del 90% en productos industriales, donde la UE es más competitiva, mientras que las importaciones agrícolas de extrazona de la UE están sustancialmente por debajo del 10% de sus importaciones totales. Por otro lado, las importaciones de un período de referencia reflejan la protección arancelaria y para-arancelaria existente en ese período y cualquier proporción que lo utilice como parámetro excluirá el comercio potencial que no existe por los aranceles prohibitivos o por restricciones no arancelarias.

La definición unilateral de la Comisión Europea permite excluir de la oferta la liberalización de los productos sensibles para la Unión Europea porque los aranceles que los protegen impiden las importaciones o las restringen a los volúmenes de los contingentes arancelarios con aranceles intracuota más bajos. Importar fuera de dichos contingentes es en la práctica imposible, porque los aranceles extracuota, surgidos de la arancelización acordada en la Ronda Uruguay, impiden efectivamente el comercio. En suma, la UE puede alcanzar el 90% sin comprometer la liberalización de los productos sensibles.

¹⁷ Por ejemplo distintas reglas de origen, o reglamentos de derechos antidumping o de salvaguardias.

¹⁸ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/ass_neg_text/bnc5/conclusions.htm

¹⁹ OMC; “Informe sobre el comercio mundial 2007”, pag. xxxv

Por el contrario, los productos sensibles del MERCOSUR no tienen aranceles prohibitivos porque incluso los que tienen mayor protección registran importaciones sustanciales Nación Más Favorecida desde fuera de la región, como es el caso de automóviles, autopiezas, textiles, indumentaria y juguetes.

Otro tema de importancia está dado por la definición de la cobertura sobre la que debe computarse el 90% del valor de comercio señalado por la UE. Al respecto, a menos que se incluyan como resultado de la negociación birregional, aquellas posiciones arancelarias con alto valor de comercio, que tienen arancel cero en la UE, como fruto de negociaciones anteriores, la Comunidad no podría cumplir con ese requisito. En efecto, actualmente el 61% de las importaciones de origen MERCOSUR en la UE²⁰ ingresan con arancel 0.

De allí que adoptar el 90% del valor del comercio como punto de partida para evaluar las ofertas, refleja una ambición por parte de la Comisión que no está respaldada en su caso por el mismo porcentaje de valor de comercio, cuando se consideran sólo aquellas líneas que tributan aranceles.

La reunión del VI CNB²¹, en octubre del 2001 en Bruselas, tuvo como único objetivo la presentación de la propuesta comercial del MERCOSUR.

En ausencia de un acuerdo sobre métodos y modalidades de negociación, el MERCOSUR introdujo bajo la forma de condicionalidades horizontales²² los elementos sobre distorsiones y asimetrías del documento sobre métodos y modalidades para la negociación arancelaria anteriormente mencionado.²³

La propuesta del MERCOSUR contenía una preferencia básica inicial para 8.851 líneas arancelarias, al asumir el compromiso de aplicar a esos productos, a partir de la entrada en vigor del acuerdo birregional, el arancel externo común (AEC) del MERCOSUR, que es inferior a los aranceles consolidados por los países del MERCOSUR en la OMC.

Adicionalmente, el MERCOSUR ofreció el 40% de las líneas arancelarias, correspondiente al 33% del valor de las importaciones del período de referencia, en cinco cronogramas de desgravación a cero con un plazo máximo de 10 años, reunidos en el Anexo 2. Todos los demás productos, quedaron en la lista que se conoció como Anexo II, para la cual los plazos y modalidades de desgravación del Arancel Externo Común se definirían durante el proceso negociador. El MERCOSUR enfatizó que la presentación del Anexo 2 era la manifestación de su disposición a negociar la totalidad del universo arancelario, reclamando lo mismo a la UE.

El MERCOSUR también subrayó que ofrecía a la UE la eliminación completa de los aranceles *ad-valorem*, que son el único instrumento de protección de las importaciones del MERCOSUR, lo que hacía a la oferta arancelaria del MERCOSUR totalmente cuantificable y transparente en términos de acceso obtenido.

A partir del VI CNB se abre una etapa durante la cual los funcionarios comunitarios reclaman la ampliación de la oferta del MERCOSUR, sin ofrecer contrapartida alguna, con el argumento de que los productos del Anexo 2 no estaban ofertados e insisten en sostener que su oferta contiene el 90% del comercio histórico y están dispuestos a negociar sobre el 10% del comercio histórico restante, sin admitir la existencia de posiciones excluidas, porque no consideran excluidas aquellas posiciones que en el período de referencia no hubieran registrado comercio, aunque esta situación estuviera originada en la alta protección.

La posición sostenida por la UE resulta muy problemática, porque como antes se ha dicho el MERCOSUR ya tiene acceso libre de aranceles al 61% del valor de las importaciones de la Comunidad tomadas como referencia.

Por el contrario, las posiciones del Anexo 1 del MERCOSUR con arancel aplicado cero –o con Arancel Externo Común (AEC) igual a cero– son parte de la oferta, porque su nivel consolidado es mayor a 0 y, por lo tanto, constituyen concesiones reales, al consolidar para la Unión Europea una preferencia que no tienen otros socios comerciales del MERCOSUR.

²⁰ Calculado sobre las importaciones de los años 2004-2006. En el período de referencia inicial (1998-2000) el porcentaje era similar.

²¹ http://ec.europa.eu/external_relations/mercotur/ass_neg_text/bnc6.htm

²² Son condicionalidades que afectan a todos los productos ofrecidos.

²³ Las condiciones del MERCOSUR están anexas a la oferta y pueden consultarse en <http://www.comercio.gov.ar/dnpce/negociaciones/ue.htm>

Con respecto al Anexo 2, éste tiene de por sí un valor comercial, aunque no se hubiera contemplado hasta entonces un cronograma de desgravación. Ese universo quedaría consolidado para la Unión Europea conforme al Arancel Externo Común del MERCOSUR, que en la casi totalidad de los casos es más bajo que el arancel consolidado en la OMC. Se trata, por lo tanto, de una preferencia real respecto de los demás Miembros de la OMC.

La diferencia de puntos de partida para la desgravación y las diferencias de desarrollo relativo entre las partes hacen que la negociación del Acuerdo Biregional diste de ser simple, requiriéndose analizar cuidadosamente las contribuciones de las partes para alcanzar un resultado equilibrado que no perjudique el proceso de desarrollo del MERCOSUR, sino que, por el contrario, lo favorezca. De alguna manera, la dimensión del desarrollo de la Ronda Doha debe estar también presente en esta negociación.

En el primer semestre de 2002, durante la presidencia Argentina, se realizaron en Buenos Aires una reunión técnica (27-28 de febrero y 1º de marzo) y el VII CNB.

En la reunión técnica se aclararon aspectos de las respectivas ofertas, se hizo una revisión de los textos presentados hasta el momento y se repasó el estado de situación de los distintos temas comerciales con vistas a los trabajos del VII CNB. Si bien no era un ámbito de negociación, podía anticiparse que se había entrado en un *impasse*, hecho que se confirmó cuando la Unión Europea propuso excluir los temas comerciales del VII CNB.

El VII CNB²⁴ se reunió entre el 8 y el 11 de abril de 2002 en Buenos Aires, pocas semanas antes de la Cumbre Unión Europea-América Latina de jefes de estado y de gobierno, para tratar los pilares de diálogo político y cooperación y una iniciativa sobre facilitación de negocios. Sobre este tema se elaboró un primer texto común, que finalmente se suscribió en la cumbre de Madrid.

La negociación comercial quedó pendiente, sin establecerse fecha para reanudarla. Si bien las ofertas representaban proporciones similares de los flujos de comercio históricos, la Unión Europea insistía en que la oferta del MERCOSUR era insuficiente en lo relativo a la cobertura, porque no llegaba al 90% del valor de comercio y además rechazaba las condicionalidades anexas. Por su parte, el MERCOSUR consideraba que el cumplimiento de las condicionalidades que había puesto a su oferta eran necesarias para que la oferta europea llegara a significar una mejora sustancial en materia de acceso al mercado.

A su turno, las condicionalidades de la oferta europea ignoraban las diferencias estructurales entre ambos bloques, no incluían elementos de trato diferencial y especial para el MERCOSUR y, en los sectores donde el MERCOSUR tiene mejores posibilidades de competir con la producción comunitaria se reclamaba un trato recíproco estricto (textiles y calzado) o no se otorgaba mejora significativa en el acceso (agroindustrias y productos agrícolas).

En este contexto, en mayo de 2002, en Madrid, se realizó la Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de América Latina y la Unión Europea y, paralelamente, una reunión del mismo nivel entre la UE y el MERCOSUR.

En el Comunicado conjunto de la Unión Europea y el MERCOSUR suscripto durante la Cumbre se acordó “*dar un renovado impulso a las negociaciones económico-comerciales en el marco del Acuerdo interregional de asociación*” y con ese objetivo “*antes de que se organice un Comité Birregional de Negociación y, en cualquier caso, antes de que finalice 2002, tendrá lugar una reunión de negociadores a nivel ministerial*” (punto 9).²⁵

Habiéndose llegado a este punto, parecía necesario redefinir las aspiraciones de las partes, ante la evidencia de que la Unión Europea no estaba dispuesta a liberalizar el comercio agrícola, lo que conducía a una negociación de alcance limitado.

La redefinición del alcance de la negociación de acceso al mercado de bienes implicaba la redefinición de todos los temas incluidos en los Grupos Técnicos del CNB. Hasta ese momento, en los textos intercambiados,

²⁴ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/ass_neg_text/bnc7.htm

²⁵ http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/ass_neg_text/ma05_02.htm

la UE había manifestado aspiraciones que no se limitaban a un acceso equivalente en bienes al que estaba dispuesta a otorgar, sino que incluían propuestas que iban más allá de los compromisos multilaterales (OMC-plus) en las disciplinas vinculadas al acceso al mercado de bienes, así como ofertas OMC-plus en servicios, compras públicas y otros temas, como inversiones y competencia, en los que no hay acuerdos en la OMC. El MERCOSUR, a la vez que insistía en incluir todo el universo arancelario dentro de la negociación, aceptó los temas propuestos por la UE para la negociación en los Grupos Técnicos, sin definir cuáles serían los límites que encontrarían las aspiraciones comunitarias si la oferta en bienes fuera restringida. La carencia de objetivos específicos para cada tema, contribuía a preservar esta ambigüedad.

Antes de la reunión ministerial acordada en la Cumbre de Madrid, la Comisión Europea exigió la libre circulación de bienes en el MERCOSUR y propuso dividir la negociación en dos fases, con la segunda posterior a la finalización de la Ronda Doha. Descalificó la propuesta presentada por el MERCOSUR para el acceso al mercado de bienes, desconociendo las ofertas en servicios y compras gubernamentales y dando por supuesto que los textos intercambiados hasta el momento mantendrían todo su alcance.

En la reunión ministerial de Río de Janeiro, realizada el 23 de julio de 2002, los Ministros no dieron indicaciones sobre cómo abordar las diferencias anteriores. En cambio, acordaron un Plan de Trabajo para hacer avanzar las negociaciones, intensificando el ritmo de las reuniones del Comité de Negociaciones Birregional, con un calendario de tres reuniones del CNB con sus respectivas agendas entre noviembre de 2002 y mayo de 2003 y una reunión ministerial en el segundo semestre de 2003 para realizar una evaluación general de la situación y comenzar el período conclusivo. A tal efecto, a la reunión ministerial del 2003 se debería llegar con un borrador del texto completo del Acuerdo de Asociación Interregional.

3.3. Del VIII al XIII CNB: en pos de ofertas mejoradas con la meta de concluir las negociaciones

En cumplimiento del mencionado plan de trabajo se reunió el VIII CNB²⁶ en Brasilia, en noviembre de 2002. En la agenda dispuesta por los ministros figuraban los temas “finalización de métodos y modalidades para la negociación de acceso al mercado de bienes, incluyendo los productos agrícolas” y “definición de métodos y modalidades para la negociación de servicios”.

Esta agenda se dio por cumplida por su mero tratamiento, sin que se alcanzaran acuerdos. Los negociadores europeos explicaron que la “*finalización del tema métodos y modalidades*” incluido por los Ministros en el plan de trabajo no implicaba llegar a un documento único y consensuado, sino dejar de discutir sobre el particular, y que la posición de cada una de las partes se vería reflejada en sus respectivas ofertas. En esa línea, como el programa de la Ministerial de Río estipulaba que las ofertas debían ser compatibles con la OMC, la delegación comunitaria insistió en que eso significaba nomenclatura arancelaria actualizada, definición de un arancel de base, establecer el período de desgravación y contemplar lo sustancial del comercio –interpretado como el 90%- sin excluir ningún sector, remarcando que la oferta ya presentada por la Comisión cumplía con estos requisitos y la del MERCOSUR no.

Con posterioridad a ese CNB el MERCOSUR acordó revisar su propuesta en materia arancelaria y en la fecha comprometida presentó una nueva oferta que incluyó en cronogramas con desgravación a cero el 83,5% del comercio, indicando la disposición a seguir negociando sobre el resto de los bienes, que se consideraban ofrecidos sin cronograma de desgravación asignado, a la espera del mejoramiento de la oferta europea. En la misma fecha, la Comisión Europea reiteró sin modificaciones su oferta de julio del 2001.

El IX CNB²⁷, tuvo lugar en Bruselas en marzo de 2003 y el núcleo del debate se centró en las ofertas revisadas intercambiadas un par de semanas antes. En esta ocasión, la delegación comunitaria saludó el avance de la oferta del MERCOSUR, que había llegado al 83,5% del comercio, pero marcó la asimetría con la oferta comunitaria, que representaba el 91% y agregó que la asimetría también alcanzaba al ritmo de la desgravación, porque si bien los calendarios del MERCOSUR concluían a más tardar en diez años, incluían períodos de gracia.

²⁶ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/ass_neg_text/ip02_1684.htm

²⁷ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/ass_neg_text/bnc9.htm

El MERCOSUR subrayó el hecho de que mayor era la asimetría entre las estructuras productivas, el nivel de ingreso y la participación en el mercado mundial de la UE y del MERCOSUR y puso de relieve que el esfuerzo que el bloque había realizado debía ser entendido como una señal de voluntad de negociar seriamente y que, por tanto, esperaba una reacción favorable de la contraparte.

Con respecto al resto de los temas de la agenda de la Ministerial de Río, se acordó un texto común para el capítulo del acuerdo sobre bienes. Aunque un documento único reemplazaba los propuestos por cada parte, el nuevo documento tenía pocos elementos comunes. Los textos totalmente diferentes se incluían en un formato “lado a lado” y los textos comunes estaban salpicados de frases entre corchetes indicativos de redacciones opcionales ante la falta de acuerdo. Sobre modalidades para la presentación de ofertas de servicios, compras e inversiones no hubo ningún acuerdo, pero se avanzó en los textos para reglas de origen y solución de diferencias. En paralelo, se trataron temas de facilitación de negocios, sanitarios y fitosanitarios, y sobre vinos y bebidas espirituosas, sin llegarse a compromiso alguno.

El X CNB²⁸ se realizó en Asunción en junio de 2003. El MERCOSUR decidió no presentar oferta inicial en compras gubernamentales, porque no se habían acordado los métodos y modalidades de negociación y a la espera de obtener mejores condiciones de acceso al mercado comunitario de bienes. La Comisión Europea reaccionó reteniendo su propia oferta en compras gubernamentales, exigiendo el cumplimiento del plan de trabajo de Río y condicionando la realización del X CNB a la presentación de una oferta inicial en compras por parte del MERCOSUR.

Durante el CNB, si bien se avanzó en la negociación de las disciplinas de acceso, se confirmó la distancia de las posiciones de las partes en lo referido a la oferta de bienes.

La Comisión Europea presentó un amplio pedido de mejoras, dirigido a un completo reordenamiento de la oferta MERCOSUR, con la creación de nuevas categorías de desgravación con plazos más breves, que incluían el reclamo de que en el tercero o cuarto año de la desgravación (según el nivel arancelario de base), el arancel desgravado no superara el 5%.

En la visión comunitaria, la reestructuración de la oferta, también denominada por los negociadores “nivelación” o “cierre de la brecha” entre las ofertas, era un requisito previo a la introducción de disposiciones sobre trato diferencial y especial, concepción que convertía al trato diferencial y especial en un mecanismo excepcional.

Para los productos industriales se detallaron, además, pedidos presentados con alcance sectorial, no como pedidos para productos específicos.²⁹

Frente a este conjunto de pedidos el MERCOSUR manifestó que representaban una exigencia de reformulación general de la oferta, al reclamar la modificación de los cronogramas de desgravación y de los aranceles vigentes como punto de partida así como el hecho de que no se solicitaban pedidos por productos sino que se involucraba sectores enteros. Además, concebir el trato diferencial y especial a partir de una simetría inicial (nivelación/cierre de brecha) para luego ir hacia la asimetría a partir de pedidos específicos era equivalente a que el MERCOSUR solicitara lo mismo para productos agrícolas o para las exportaciones subsidiadas y que sería muy difícil acceder a los pedidos de desgravaciones anticipadas sectoriales.

En el caso particular de los productos agrícolas procesados, la delegación comunitaria informó que los pedidos de mejora estaban vinculados a la capacidad comunitaria de otorgar concesiones recíprocas y que debía entenderse que para los productos para los cuales no se presentaban solicitudes la UE no estaba en condiciones de satisfacer pedidos.

Con respecto a los productos agrícolas, los negociadores comunitarios manifestaron que las posibilidades de otorgar mejoras en la oferta inicial estaban estrechamente vinculadas a los resultados de una reunión de

²⁸ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/ass_neg_text/bnc10.pdf

²⁹ Por ejemplo, para máquinas y aparatos mecánicos y eléctricos se consideraba que MERCOSUR ya era un competidor importante en algunos productos gracias a las tarifas bajas de la UE y los productores comunitarios reclamaban reciprocidad o que la Comunidad incrementara las tarifas. Para textiles e indumentaria, se solicitaba reciprocidad estricta fundamentada en que estaba acordada con Chile y recordando a Brasil el compromiso para la rápida desgravación de los productos textiles contenida en el acuerdo bilateral Brasil-UE sobre el tema (Argentina no había aceptado un acuerdo bilateral similar).

ministros europeos del área que se estaba realizando en esos días, para evaluar la marcha de la Agenda 2000 de la Política Agrícola Común, en la que se estaba considerando la propuesta de la Comisión para reorganizar la agricultura de manera estructural. Sin perjuicio de ello, pasaron a reiterar la posición sobre la multifuncionalidad de la agricultura y a criticar por desmesurados los pedidos del MERCOSUR. Señalaron el carácter “desequilibrado” de ambas propuestas en materia agrícola, caracterizando la oferta del MERCOSUR como “completamente inaceptable” y los pedidos como “irrealistas”.

El concepto de **equilibrio o nivelación de las ofertas** involucraba los siguientes aspectos:

Cobertura de la oferta: la UE no se daba por satisfecha con la cobertura del 83,5% de la oferta del MERCOSUR, e insistía en que se dieran precisiones sobre los productos que quedaban en el Anexo 2, sin cronogramas de desgravación asignado, a pesar de que el MERCOSUR reiteraba su disposición a incluirlos en los cronogramas en la medida en que recibieran satisfacción sus pedidos de mejora para el acceso al mercado comunitario.

Nivel de los aranceles: la UE reclamaba la armonización previa de los aranceles de base del MERCOSUR con los aranceles comunitarios para numerosos sectores. En el sector químico esto significaba que la mayoría de los aranceles se reducirían a 0%, 5,5% y 6,5% y en los sectores de papel, maquinaria agrícola, maquinaria para la construcción, equipos médicos, muebles, juguetes, acero, medicamentos, informática y telecomunicaciones el arancel sería 0% a partir de la puesta en vigencia del acuerdo.

Es suma, el punto de partida de la desgravación sería una preferencia inicial para sectores enteros, o “frontloading”.

Ritmo de la desgravación: Para la desgravación de los productos industriales se reclamaba una desgravación acelerada en los primeros 3 o 4 años, según el nivel arancelario inicial, dirigida a reducir a 5% todos los aranceles a más tardar en el cuarto año de la desgravación, momento a partir del cual la desgravación continuaría de manera lineal. Adicionalmente, para los productos químicos se solicitaba que la desgravación se completara en un máximo de 7 años, y para los productos agrícolas procesados la UE pedía la creación de una nueva categoría de desgravación a 4 años.

En síntesis: en el X CNB la posición comunitaria consistió en una nueva descalificación de la oferta del MERCOSUR y en el reclamo de una definición sobre sus pedidos, dirigidos a una desgravación anticipada con armonización previa de los niveles arancelarios para los productos industriales y la aceleración de todos los cronogramas de desgravación del MERCOSUR, incluyendo la creación de nuevas categorías a plazos menores.

El MERCOSUR ratificó su concepción de que el trato diferencial y especial debía estar reflejado en los cronogramas de desgravación y que estaba dispuesto a considerar pedidos de mejora comunitarios en la medida en que estuvieran presentados en la nomenclatura del MERCOSUR y referidos a los cronogramas en los cuales había sido presentada la oferta, descartando la reelaboración diseñada por la Comisión Europea para “cerrar la brecha”.

A este difícil CNB siguió la reunión Ministerial de Bruselas de noviembre de 2003, que dio por cumplido el programa de trabajo establecido en Río a pesar de que los resultados mostraban que este cumplimiento era meramente formal y que no se había logrado destrabar las negociaciones. Ignorando esa realidad, se formuló un nuevo programa de trabajo, con un calendario de reuniones dirigidas a intensificar la negociación con la meta de concluir las en octubre de 2004, fecha en la cual se renovaría la Comisión Europea.

El XI CNB³⁰, que tuvo lugar en Bruselas apenas tres semanas después de la reunión ministerial no incluyó en su agenda las ofertas, el principal núcleo de interés de las partes. Se intercambiaron ideas sobre eventuales

³⁰ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/ass_neg_text/bnc11.pdf.

modalidades de desgravación para los productos excluidos por la UE, pero no se presentaron propuestas de manera oficial. También se abordaron aspectos específicos de algunos sectores y continuó el trabajo sobre disciplinas y sobre los acuerdos en materia sanitaria y fitosanitaria y sobre vinos. Asimismo, continuaron los trabajos sobre las propuestas en materia de competencia, propiedad intelectual y solución de diferencias. En el XII CNB³¹, realizado en Buenos Aires en marzo de 2004, la Comisión Europea realizó una nueva exposición sobre la forma en que podría incluir en la oferta los productos hasta ese momento excluidos, y presentó un documento informal (*non-paper*) al respecto. La única certeza que surgió en la presentación fue que la oferta no cubriría la totalidad de los productos y que estaría dividida en dos etapas.

Algunos productos serían reclasificados en el cronograma de desgravación a 10 años, para otros se conformaría una lista con preferencias fijas y para un tercer grupo habría cupos con aranceles reducidos, que estarían divididos en dos partes. La primera, con un volumen anticipado como mínimo, comenzaría a integrarse (en cuotas anuales iguales) al ponerse en vigencia el acuerdo birregional, y la segunda, quedaría condicionada a los resultados de la Ronda Doha de la OMC, porque el volumen disponible conformaba el llamado “bolsillo único”, u oferta total, que la CE está dispuesta a realizar en ambas negociaciones (con el MERCOSUR y en la OMC). Por lo tanto, el volumen de los cupos de la segunda etapa sería inversamente proporcional a las concesiones que la CE tuviera que realizar en la Ronda Doha.

En síntesis, el MERCOSUR solamente contaba con una presentación a partir de la cual se desconocía:

- a) qué proporción de valor de comercio o de líneas arancelarias sería reclasificadas en las categorías de la propuesta comunitaria y cuántas quedarían fuera de la negociación.
- b) cuál sería el margen de preferencia para los productos para los que se ofrecieran preferencias fijas.
- c) cuál sería el volumen de los contingentes para cada una de las fases y el margen de preferencia para el arancel intra-contingente.
- d) cuál sería el período de integración de los contingentes en la primera y en la segunda fase.

En el CNB la CE confirmó que en materia de bienes concentraba sus ambiciones “más agresivas, con altas expectativas” en el sector automotriz. Reclamó la desgravación de las autopartes a la puesta en vigencia del acuerdo y un calendario más acelerado para las unidades terminadas. Asimismo ratificó su expectativa de que se aplicara la acumulación birregional de origen, su rechazo a un régimen de cuotas y a la utilización de “draw back”.

Para los demás productos industriales, se pasó revista detallada a la oferta del MERCOSUR y quedó claro que la ambición comunitaria no se reducía a una cobertura general del 90% del comercio histórico, sino a que la oferta debería alcanzar el 90% de cada uno de los sectores de la industria, incluidos aquellos que tomados de conjunto, representaban un aporte insignificante al 90% total, como el sector de calzado.

Al tratar los temas de servicios, inversiones y compras públicas, también quedó claro que la Comisión aspiraba a recibir una oferta revisada MERCOSUR en abril con mayor acceso a mercado en servicios y compras públicas. En las conclusiones dejó constancia que ambas ofertas serían claves para la presentación de su parte de mejoras en acceso a mercado de bienes.³²

El XIII CNB³³ se realizó en Bruselas en Mayo de 2004, días antes de la fecha fijada para el intercambio de ofertas mejoradas. Ambas partes se refirieron ampliamente a sus expectativas, y la discusión giró en torno a cómo estimar el valor de las ofertas existentes hasta el momento. La Comisión Europea describió oralmente mejoras posibles a su oferta, sin presentar por escrito nada que fuese más allá de la oferta inicial de julio de 2001.

A pocos días de concluido el CNB, durante el mes de mayo se intercambiaron las ofertas mejoradas, teniendo

³¹ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/background_doc/brnc04_08_03_en.pdf

³² “Such offer would be key to tabling improved EU market access offers”.

³³ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/background_doc/13thround_015_final_concl.pdf

como meta concluir las negociaciones en octubre de 2004, en cumplimiento del plan de trabajo de Bruselas. A partir de mayo se sucedieron reuniones técnicas informales, y en septiembre de 2004 se intercambió una última versión de las ofertas, que se analiza a continuación en detalle.

Basta decir que esas ofertas no permitieron impulsar las negociaciones, como para que éstas pudieran cerrarse en octubre, antes de que el Comisario de Comercio Pascal Lamy terminara su mandato, al renovarse la Comisión Europea.

Desde la perspectiva del MERCOSUR, el desequilibrio entre las ofertas hacía inviable continuar la negociación. Su utilización como base no podía sino causar graves perjuicios para los intereses del grupo subregional.

3.4. A partir de septiembre de 2004

En la Reunión Ministerial de Lisboa de octubre de 2004³⁴, los Ministros hicieron pública una vez más la prioridad que le asignan a la relación estratégica entre ambas regiones y a la negociación del acuerdo de Asociación para reforzar los lazos políticos, económicos y comerciales. Teniendo en cuenta que el calendario de trabajo acordado había finalizado y que era necesario proseguir las negociaciones hasta alcanzar los niveles de ambición que requería un acuerdo estratégico como el que estaba en negociación, convocaron una reunión de altos funcionarios para fin de ese año, a fin de preparar una nueva reunión ministerial en el primer trimestre de 2005.

En diciembre de 2004 se reunieron los Coordinadores de ambas regiones en Río y se dieron a la tarea de identificar un número limitado de obstáculos a la negociación, ejercicio que se denominó identificación de “parámetros”, según la visión de cada parte, a fin de presentar alternativas para los mismos en futuras reuniones.

En marzo de 2005, en Bruselas, se realizó una nueva reunión del mismo nivel, con el objetivo de definir el punto de partida para relanzar las negociaciones. En esta reunión se evidenciaron visiones diferentes sobre cómo y a partir de qué base podría reiniciarse y progresar la negociación. El MERCOSUR consideró que la identificación de parámetros era un nuevo punto de partida para dar una orientación diferente a la negociación, que permitiera sacarla del *impasse*; la Comisión insistió en que debía avanzarse a partir de las mejores ofertas presentadas por las partes.

En todas las reuniones realizadas desde entonces³⁵ se ha reiterado el compromiso para una conclusión exitosa de las negociaciones para el Acuerdo de Asociación Interregional, pero, al mismo tiempo, se verifica que no se encuentran dadas las condiciones para relanzar las negociaciones. Ambas regiones están activamente involucradas en el desarrollo de la Ronda Doha de la OMC, donde, de manera amplificada por el contexto multilateral, se recrean las ambiciones y dificultades que presentó la negociación regional.

4. Descripción y análisis de las ofertas presentadas en septiembre de 2004

Las ofertas presentadas en septiembre de 2004 utilizaron como períodos de referencia los años 1998-2000 (Mercosur) y 1999-2001 (la Unión Europea). Para los comentarios y observaciones formulados se utilizan los últimos datos disponibles, correspondientes al período 2004-2006. Los porcentajes de cobertura de ambos períodos de referencia son muy similares.

4.1. Descripción de la oferta de la Unión Europea

La Unión Europea presentó ofertas separadas para Productos Agrícolas, Productos Agrícolas Procesados, Productos de la Pesca y Productos Industriales.³⁶

Los calendarios de desgravación asignados a los productos para los que se eliminarán los aranceles son

³⁴ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/intro/05_lisbon_decl_201004.pdf

³⁵ http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/intro/05_02final_com_260505.pdf (Ministerial de Luxemburgo en mayo de 2005); http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/intro/05_1081.htm (Ministerial de Bruselas en septiembre de 2005), Ministerial de Viena en mayo de 2006.

³⁶ Las ofertas pueden consultarse en <http://www.comercio.gov.ar/dnpce/negociaciones/ue.htm>

los siguientes: Categoría A, desgravación inmediata; Categoría B, desgravación en 4 años; Categoría C, desgravación en 7 años y Categoría D, desgravación en 10 años.

La oferta también incluye productos con preferencias arancelarias fijas y productos ofrecidos por medio de una cuota con arancel más bajo que el arancel NMF.

La oferta incluye en estas modalidades 9.987 posiciones arancelarias de un total de 10.433. Como se ha señalado al reseñar las negociaciones en los CNB la oferta incluye 2.174 posiciones arancelarias con arancel cero. Una lectura de la oferta neta de los ceros consolidados, muestra que la misma incluye 7.384 posiciones arancelarias que desgravan a cero en un plazo máximo de 10 años y representan el 35,8% de las importaciones comunitarias de origen MERCOSUR en el período 2004-2006. El arancel promedio (simple) que se desgrava a cero es 6,38%.

Otras 190 posiciones arancelarias, que representan 1,6% de las importaciones del período 2004-2006 se ofrecen con preferencias fijas de 20%, 35% y 50%. Estas preferencias se alcanzarán a lo largo de períodos que no excederán los diez años. El arancel promedio de las 91 posiciones con preferencia del 20% es 28,3%; el de las 15 posiciones con 25% de preferencia es 26,4% y el de las 94 posiciones con preferencia del 50% es 51,3%.

Con cuotas que se integrarán en un período de 10 años, están ofrecidas 429 posiciones arancelarias, que tienen un arancel equivalente *ad valorem* promedio de 41,4% y un arancel intracuota menor que el arancel NMF. Estas cuotas representan el 6,27% de las importaciones del período 2004-2006. Las cuotas serán administradas por la Unión Europea. Los volúmenes de las cuotas de dividen en dos etapas. La primera comenzará a integrarse al entrar en vigencia el acuerdo; el volumen de la segunda dependerá de manera inversa de los resultados de la Ronda Doha: a partir de un incremento del 20% en las cuotas de la Ronda Doha, quedará anulada la segunda fase. Si por los resultados de la Ronda Doha queda un remanente disponible para el MERCOSUR, se integrará en cuotas anuales iguales a partir de la entrada en vigencia de los resultados de la Ronda, en un período que coincidirá con los diez años de integración de la primera fase. Si la conclusión de la Ronda se demora más allá de fines de 2007, se implementará la segunda fase ofrecida al MERCOSUR a partir del año 2008.

La oferta estuvo acompañada por un texto de condiciones, que incluían:

- Libre circulación para los bienes de origen comunitario en el MERCOSUR, sin doble cobro del arancel y con procedimientos acelerados (*fast-track procedures*) para la circulación; armonización intra-Mercosur en materia fitosanitaria y de normas técnicas para áreas y sectores seleccionados, y libertad para establecimiento secundario en servicios.
- Eliminación de derechos de exportación, permitiendo derechos de exportación uniformes sobre una base temporaria, por problemas fiscales o de balance de pagos.
- Disposiciones, en general en materia de procedimiento, adecuadas para asegurar la protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Eliminación de drawback sobre insumos importados de terceros países incorporados en los bienes que se exporten.
- Reconocimiento del estatus de originario solamente para los productos de la pesca capturados en barcos del MERCOSUR o de la UE.
- Acuerdo en los textos de regulación de servicios de telecomunicaciones, transporte marítimo, servicios financieros y postales.
- La oferta de acceso a mercado de bienes depende de que el MERCOSUR ofrezca una oferta mejorada en servicios, en particular servicios marítimos, que incluyan el cabotaje intramercosur y sus servicios auxiliares, telecomunicaciones y servicios financieros.
- Que se reduzcan las reservas horizontales en materia de inversiones, para que las entidades de origen europeo puedan beneficiarse de esquemas de incentivo y desarrollo tecnológico así como la derogación de los compromisos del acuerdo birregional en función de futuros regímenes nación

más favorecida en la OMC en materia de inversiones³⁷ y satisfacción de los pedidos realizados en materia de inversiones durante los CNBs.

- Compromisos en materia de compras públicas, con componentes de acceso a mercado sobre la base de los principios de trato nacional y nación más favorecida. La oferta de compras deberá ser comercialmente significativa y tener una cobertura que incluya las principales entidades que realizan compras. Se aceptará la existencia por un período de transición de una preferencia MERCOSUR, así como de una cláusula de salvaguardia y disposiciones sobre compensaciones.
- Protección efectiva para una lista de denominaciones de origen en vinos, bebidas espirituosas, quesos y jamones.
- La oferta de productos de la pesca se condicionó a la aceleración de la desgravación arancelaria para pescados conservados y congelados envasados.
- La oferta para aceites vegetales estaba condicionada a la eliminación de derechos de exportación y derechos compensatorios existentes en ese momento para esos productos; la de almidones, a la eliminación de derechos compensatorios al gluten de trigo y productos derivados del trigo; la de duraznos enlatados a la eliminación de derechos compensatorios a los duraznos enlatados y la de productos del huevo a la aplicación por parte del MERCOSUR de normas para el bienestar animal equivalentes a las vigentes en la UE para las gallinas ponedoras.
- Asimismo se condicionaba la oferta de productos agrícolas a la eliminación de toda medida fitosanitaria no justificada, sin especificar a qué medida se refería.
- La oferta para productos agrícolas procesados especificaba la concesión del MERCOSUR a la que quedaba condicionado cada producto.

4.2. Descripción de la Oferta del MERCOSUR

El MERCOSUR ofreció a la UE 8.995 posiciones arancelarias equivalentes al 88,4% de las importaciones de origen UE25 del período 2004-2006.³⁸

En los cronogramas A, B, C, D y E a 10 años de plazo máximo se ofrecieron el 70% de las importaciones de origen comunitario³⁹, en una categoría F se ofrecieron vehículos terminados que representan el 2,2% de las importaciones del período 2004-2006 a 17 años de plazo con 7 años de gracia más una cuota de 25.000 unidades libre de arancel durante el período de desgravación. Con preferencias fijas de 20% y 50%, el 3,4% y el 12,9% de las importaciones, respectivamente.

Los productos sin cronograma de desgravación asignado sumaron el 11,6% de las importaciones correspondientes al período 2004-2006. El AEC promedio de estos los productos sensibles es de 15,6%.

Como parte integral de su oferta, el MERCOSUR estableció un conjunto de principios y observaciones generales y condicionalidades.

Las **observaciones** y **principios** fueron la reserva de derechos a presentar propuestas adicionales, la garantía de efectivo acceso al mercado mediante la negociación de cuestiones arancelarias y no arancelarias a los efectos de eliminar las distorsiones que afecten productos, la ratificación del compromiso único (*single undertaking*), el reclamo de acceso efectivo desde el inicio de la desgravación mediante cuotas crecientes con miras a establecer un comercio birregional libre entre las partes para todo el universo arancelario y la reserva del derecho a modificar la oferta en función del equilibrio general de la negociación en todas las áreas, teniendo particularmente en cuenta el acceso efectivo adicional al mercado comunitario para los productos de interés exportador del MERCOSUR.

Las **condiciones** se referían a garantizar el trato especial y diferenciado a favor del MERCOSUR, la desgravación de todos los componentes de los aranceles y de cualquier gravamen de efecto equivalente, la

³⁷ A esa fecha el tema inversiones todavía no había sido excluido del Mandato de Doha.

³⁸ En el período 1998-2000 utilizado durante las negociaciones el porcentaje era 90,08%.

³⁹ 72,3% del período de referencia 1998-2000.

inclusión de un mecanismo de protección para industrias nacientes, el principio de administración de las cuotas por el país exportador, la eliminación del régimen de precios de entrada para los productos del MERCOSUR, el derecho al uso de drawback y admisión temporaria, el mantenimiento de acuerdos y arreglos bilaterales sobre asuntos fitosanitarios existentes entre la UE y los Estados Parte del MERCOSUR mientras se adoptan medidas para el comercio birregional, la negociación de un sistema de reconocimiento mutuo de las certificaciones de productos, la no aplicación de subsidios a las exportaciones, la creación de un mecanismo específico de salvaguardia para el comercio preferencial, la adopción de disciplinas OMC-Plus en materia de derechos *antidumping* y compensatorios, la excepción del comercio recíproco de la salvaguardia agrícola especial, un mecanismo de medidas compensatorias de los efectos de la ayuda interna comunitaria, el derecho a adoptar medidas para salvaguardar la situación financiera externa y de balanza de pagos compatibles con el Entendimiento del GATT 1994.

Las condiciones sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, reconocimiento mutuo de certificaciones y registros, subsidios a las exportaciones y ayuda interna fueron especificados en las listas de la oferta por posición arancelaria.

4.3. Análisis de las ofertas

En el siguiente cuadro se presentan a modo de espejo las categorías de las respectivas ofertas con la indicación de la cantidad de posiciones arancelarias que incluye cada una, los porcentajes de cobertura y los aranceles promedio que se desgravan. En el caso de la oferta de la Unión Europea se excluyen las posiciones con arancel cero consolidado, en el entendimiento de que se trata de un derecho adquirido con anterioridad.

Cuadro 5
Comparación de las últimas ofertas intercambiadas por la Unión Europea y el MERCOSUR en Septiembre de 2004

Categorías de Desgravación	Cantidad de posiciones arancelarias		Cobertura importaciones 2004-2006		Arancel promedio que se desgrava	
	UE25	MERCOSUR	UE25	MERCOSUR	UE25	MERCOSUR
Categoría A: Inmediata	1.506	1.237	5,01	12,70	2,95	3,93
Categoría B: UE 4 años MCS 2 años	2.448	1.761	4,01	11,30	12,57	2,18
Categoría C: UE 7 años MCS 8 años	2.082	1.077	11,33	4,40	6,97	8,14
Categoría D: 10 años, MCS 1 de gracia	1.348	1.899	6,85	16,90	13,62	13,09
Categoría E: MCS 10 años con 2 de gracia		2.792		24,70		16,09
Categoría F: MCS 17 años c/ 7 de gracia + cupo sin arancel		42		2,20		19,81
Categorías con desgravación a cero	7.384	8.808	35,76	72,20	6,38	10,00
Preferencia Fija 20%	91	65	1,52	3,20	28,26	15,02
Preferencia Fija 25%	15		0,00		26,42	
Preferencia Fija 50%	94	121	0,08	13,00	32,29	15,92
Cupos sin desgravación	229		6,27		51,34	
Sin oferta	446	825	0,60	11,60	44,34	15,57

Fuente: CEI

Puede observarse que la oferta del MERCOSUR duplica la cobertura de las importaciones que desgravan a cero en un plazo máximo de 10 años ofrecida por la UE25. El arancel que desgrava el MERCOSUR durante este período también es más alto.

Dado que los aranceles de base de las categorías ofrecidas con preferencia fija por la UE son más altos que los del MERCOSUR, los aranceles residuales de la UE son mucho más altos para los mismos márgenes

de preferencia fija. La oferta del MERCOSUR no especifica en qué período se otorgarán las preferencias, mientras que la de la UE expresa que dicho período podrá ser de hasta 10 años.

El MERCOSUR ofrece un único cupo, de 25.000 vehículos, libre de arancel, para productos sujetos a desgravación en un total de 17 años. En cambio, los cupos ofrecidos por la UE tienen arancel, menor que el NMF extracuota, pero no tienen asignado un cronograma de desgravación. Cabe subrayar que el 6,27% de las importaciones comunitarias existentes de los productos ofrecidos al MERCOSUR con cupos con aranceles reducidos, son posibles gracias a los aranceles preferenciales de los cupos OMC por los que ingresan. Si bien los aranceles intracupo de la oferta al MERCOSUR son menores que los de los cupos multilaterales y sustancialmente más bajos que los aranceles NMF, los volúmenes ofrecidos son muy pequeños comparados con el tamaño del mercado comunitario y el potencial exportador del MERCOSUR y, además, se alcanzan recién en 10 años.

El arancel de los productos no ofrecidos por la UE casi triplica el arancel de los productos no ofrecidos por el MERCOSUR. Además, el hecho de que los productos no ofrecidos por el MERCOSUR generen importaciones por el 11,6% mientras los productos no ofrecidos por la UE representen solamente el 0,6% de las importaciones del MERCOSUR, es indicativo de que los aranceles de base del MERCOSUR no impiden el comercio mientras los de la UE sí lo impiden.

Una vez transcurridos los períodos de desgravación para los productos ofrecidos en las categorías que desgravan a cero y completada la incorporación de las preferencias fijas para los que están ofrecidos con esa modalidad, el arancel promedio resultante de la UE (4,3%) casi triplicaría el arancel promedio resultante del MERCOSUR (1,6%). Incluso cuando se toman en cuenta los 2174 productos con arancel cero consolidado con anterioridad a la negociación birregional, el arancel promedio resultante de la UE25 (3,4%) es más que el doble que el arancel promedio resultante del MERCOSUR (1,6%).

En definitiva, al aplicarse la reducción de los aranceles fruto de la negociación, los términos de intercambio se alteran a favor de los exportadores europeos, en términos absolutos y relativos, como resultado de una mayor reducción arancelaria de los aranceles del MERCOSUR y por ser el promedio simple resultante de los aranceles menor en el MERCOSUR que en la UE.

Podría argüirse que si se calculan los aranceles ponderados por comercio los resultados son diferentes. Efectivamente, en este caso el arancel promedio resultante del MERCOSUR es mayor que el arancel promedio de la UE, pero el porcentaje de reducción del MERCOSUR sigue siendo mayor que el de la UE.

Los promedios simples de los aranceles son adecuados para indicar el nivel de protección existente para todo el universo arancelario, porque muestran la protección media total, al tomar en cuenta los aranceles de las posiciones con comercio potencial que no registran comercio por los altos aranceles. Por el contrario, los promedios ponderados por comercio reflejan la protección específica que enfrenta el comercio histórico, tal como surge de la protección existente. Para los productos del MERCOSUR que ingresan a la UE a través de los cupos negociados en la OMC con aranceles reducidos, los promedios han tomado en cuenta los aranceles extra cupo, es decir, sin reducir. En el caso de los promedios ponderados, este procedimiento subestima la protección.

El siguiente cuadro sintetiza las observaciones anteriores:

Cuadro 6

Aranceles resultantes del cumplimiento de los calendarios de desgravación

Aranceles promedio simple	UE25	MERCOSUR
Arancel inicial (NMF)	8,12	10,6
Arancel final sin incluir ceros consolidados	4,3	1,6
Arancel final incluyendo ceros consolidados	3,4	1,6
Reducción resultante de la negociación	47%	85%
Arancel promedio ponderado por importaciones	UE25	MERCOSUR
Arancel inicial (NMF)	15,95	11,89
Arancel final sin incluir ceros consolidados	9,3	4,4
Arancel final incluyendo ceros consolidados	3,6	4,4
Reducción resultante de la negociación	42%	63%

Fuente: CEI

En síntesis, las ofertas presentadas en septiembre de 2004 presentan un marcado desequilibrio a favor de la parte europea, porque la cobertura de bienes que se desgrava en la negociación es mayor en la oferta del MERCOSUR y porque los aranceles promedio resultantes son mayores en la oferta de la UE que los del MERCOSUR. Este resultado puede denominarse un trato especial y diferenciado de parte del MERCOSUR hacia la UE.

4.4. Comentarios adicionales sobre la oferta europea

Para ilustrar el alcance de la ampliación del acceso al mercado comunitario que representa la oferta presentada por la Unión Europea al MERCOSUR en septiembre de 2004, es conveniente presentar una comparación de la oferta con los dos regímenes de acceso actualmente disponibles para los países del MERCOSUR, con independencia de la negociación del acuerdo birregional entre el MERCOSUR y la Unión Europea: el trato “nación más favorecida” (NMF) consolidado por la Unión Europea en la OMC y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), régimen autónomo otorgado por la UE al que Argentina, Paraguay y Uruguay tienen acceso irrestricto y del que Brasil dispone para la mayoría de los productos industriales.⁴⁰

Cuando de la oferta europea se restan las posiciones arancelarias con arancel cero consolidado y la totalidad de las posiciones arancelarias que tienen acceso por el SGP, el universo cubierto por las desgravaciones del futuro acuerdo, que acá denominamos “oferta pura” se reduce al 14,4% de las importaciones de origen Argentina y al 14% de las del bloque. El arancel promedio que desgrava a cero es 4,38%.

En el siguiente cuadro se presenta la “oferta pura” para Argentina y para el MERCOSUR, total y según las clasificaciones de la UE de Productos Agrícolas, Productos Agrícolas Procesados, Productos de la Pesca y Productos Industriales. Como todos los Productos de la Pesca tienen acceso al régimen SGP, para estos productos no hay “oferta pura”.

⁴⁰ Brasil está graduado (excluido del Sistema) para Productos de las industrias alimentarias (capítulos 16 a 24 del SA), Madera y artículos de madera (capítulos 44 a 46 del SA)

Cuadro 7**Oferta de la Unión Europea al MERCOSUR de septiembre de 2004****neta de posiciones consolidadas en cero (NMF) y de SGP**

Categorías de desgravación	No de posiciones arancelarias	Participación en Importaciones 2004-2006 (%)		Arancel NMF promedio EAV que se desgrava (%)
		Argentina	Mercosur	
A Inmediata	434	1,8	2	1,49
B 4 años	247	0,1	1,3	2,59
C 7 años	64	0,2	0,5	8,48
D 10 años	75	3,2	3,9	23,49
Subtotal desgravación a cero	820	5,3	7,6	4,38
Preferencias fijas y cuotas				
PF 20%	19	0,1	0	43,28
PF 25%	9	0	0	34,96
PF 50%	7	0	0	38,13
Cuotas	227	9	6,3	51,47
Subtotal preferencias fijas y cuotas	262	9,2	6,3	41,4
Total oferta neta de ceros NMF y SGP	1.082	14,4	14	15,42
Productos Agrícolas				
Listas A a D (desgravación a cero)	125	3,25	2,61	18,2
Preferencias fijas y cuotas	251	9,15	6,25	50,7
Total oferta pura Productos agrícolas	376	12,4	8,86	39,9
Productos Agrícolas Procesados				
Listas A a D (desgravación a cero)	2	0,0002	0,0011	41
Preferencias fijas y cuotas	11	0	0,0827	32,1
Total oferta pura PAPs	13	0,0002	0,0838	33,4
Productos Industriales				
Listas A a D (desgravación a cero)= Total	693	2,05	5,02	1,8

Fuente: CEI

Si bien el SGP es un régimen no recíproco, el sistema no contempla el retiro de las preferencias a un país determinado si cumple los requisitos que lo califican para ser beneficiario. Por tal motivo, no puede dejar de considerarse que el acceso preferencial es un acceso no consolidado pero disponible en la actualidad y del que los países del MERCOSUR hacen amplio uso, como se muestra en el siguiente cuadro.⁴¹

⁴¹ La utilización del Sistema, que se refleja en la última columna del Cuadro, no es automática; depende del cumplimiento de las reglas de origen de los productos y de la realización de los trámites correspondientes. Los países del MERCOSUR están entre los que tienen coeficientes de utilización más altos.

Cuadro 8
Estados Parte del MERCOSUR - Utilización del SGP
miles de euros y porcentajes

	Importaciones elegibles SGP	Importaciones realizadas por SGP	Utilización
Argentina			
2004	1.259.940	969.986	77%
2005	1.353.736	1.086.669	80%
2006	1.923.618	1.536.934	80%
Brasil			
2004	3.872.799	2.717.480	70%
2005	4.748.776	3.567.499	75%
2006	5.822.346	4.522.399	78%
Paraguay			
2004	20.673	15.328	74%
2005	18.264	14.324	78%
2006	25.302	18.995	75%
Uruguay			
2004	151.230	119.371	79%
2005	168.052	137.316	82%
2006	200.975	172.828	86%

Fuente: CEI con datos de la Comisión Europea, Diario Oficial C 66/1 del 11/03/2008.

Como al firmarse el acuerdo que se está negociando, el SGP seguirá existiendo y podrá continuar utilizándose, hasta tanto el arancel NMF sujeto a reducción sea menor que el arancel SGP, este último será más conveniente que el del Acuerdo, lo que equivale a un período de gracia implícito en el calendario de desgravación de las categorías del acuerdo.

En el cuadro que sigue puede observarse que para las categorías B, C y D, el período de gracia implícito es de dos, cuatro y un año, respectivamente, dado que el arancel desgravado en virtud del acuerdo sería menor que el arancel SGP al iniciarse el tercer año de vigencia del acuerdo para la categoría B, el quinto para la categoría C y el segundo para la categoría D. La existencia de este período de gracia implícito o no transparente debería tenerse en cuenta al discutirse la aceleración de los cronogramas de desgravación y la inclusión de períodos de gracia en las categorías D, E y F del MERCOSUR.

Cuadro 9
Aranceles NMF y SGP con indicación de los períodos de gracia
encubiertos en los cronogramas de desgravación de la oferta de la UE 25

Categoría	Posiciones arancelarias			Arancel Promedio EAV (%)		Año en que el arancel desgravado es menor o igual que el SGP
	Cantidad	Con SGP	Sin SGP	NMF	SGP	
A Inmediata sin ceros NMF	1.506	1.072	434	2,95	1,38	1
B 4 años	2.449	2.201	248	4,01	1,39	3
C 7 años	2.082	2.018	64	6,97	2,88	5
D 10 años	1.348	1.273	75	13,62	11,14	2

Fuente: CEI

Podría argüirse que las categorías A a D (que desgravan a cero) de la oferta de la UE no están condicionadas por límites cuantitativos, mientras que las preferencias SGP sí lo están, dado que uno de los criterios para conservarlas es que la participación de las importaciones de un origen determinado no supere el umbral fijado en el reglamento SGP. Sin embargo, mientras no se supere el mencionado umbral, el límite no opera.

La objeción anterior también es útil para comprobar que el arancel no es el principal obstáculo para el acceso al mercado comunitario. Según nuestras estimaciones 3.354 productos bajo el SGP tienen arancel cero y otros 3.377 tienen aranceles reducidos y, sin embargo, no han logrado superar el umbral de participación establecido para seguir gozando del régimen.

5. Un acuerdo posible

Como se ha expuesto antes, en las ofertas de acceso al mercado de bienes intercambiadas existe un desequilibrio, que podría profundizarse de seguirse las propuestas de la UE de ampliación de la cobertura de la oferta de bienes y de demandas en otros temas en los que el MERCOSUR no ha presentado manifestaciones de interés. De ahí que la propuesta comunitaria de retomar la negociación a partir de las mejores ofertas presentadas dificulta la exploración de nuevos caminos para hacer avanzar las negociaciones.

El MERCOSUR de hecho ha admitido que la Comisión Europea reserve los temas relacionados con las subvenciones domésticas y a la exportación de la Política Agrícola Común para las negociaciones multilaterales. Por otra parte ha aceptado que en materia de acceso, los productos agrícolas sensibles de la UE no tengan cronogramas de desgravación asignado sino que las concesiones sean ofrecidas mediante cuotas. En contrapartida pretende que la Comisión Europea y los intereses industriales de la Comunidad admitan que la imposibilidad de la UE de ofrecer concesiones en materia de comercio de bienes agrícolas y, fundamentalmente, agroindustriales, impone un límite al alcance que puede tener el acuerdo birregional y, en consecuencia, a las ambiciones de ambas partes.

Para que las negociaciones sobre el pilar comercial puedan progresar y posibilitar un resultado sustantivo, las ofertas deben contribuir al desarrollo integral de las economías del MERCOSUR y no erigirse en un obstáculo o peor aún, en un elemento de disgregación. Sólo así podrá llegarse a un acuerdo en este pilar y cerrarse las negociaciones en los demás pilares, político y de cooperación, y concluirse el Acuerdo de Asociación Birregional.

Los estudios realizados sobre el posible impacto de una zona de libre comercio⁴², muestran que el MERCOSUR solamente podría aumentar sus exportaciones a la UE con la eliminación de todas las trabas al comercio de bienes agropecuarios, pero que, inevitablemente, su industria, tal como existe actualmente, sufrirá fuertemente la competencia de la industria comunitaria. Si el MERCOSUR accediera a los pedidos de la UE, que no tienen una contrapartida en mejor acceso para sus exportaciones más competitivas, estaría aceptando un acuerdo con un fuerte impacto negativo para el comercio recíproco, incluido su estructura industrial. A ello debe adicionarse el hecho de que la UE condiciona las limitadas concesiones en productos agrícolas y agrícolas procesados a la satisfacción de sus pedidos en otros temas: servicios, compras públicas, inversiones, denominaciones de origen, etc.

Un acuerdo comercial que debilite y desintegre la estructura productiva del MERCOSUR, no es proclive de beneficiar a las partes. Un MERCOSUR en expansión que atraiga mayores inversiones en su sector industrial es clave para la estabilidad subregional y para el crecimiento de las exportaciones comunitarias y los vínculos económicos entre las partes. Se trata de una condición necesaria para que los pilares políticos puedan ser instrumentados y se alcance el Acuerdo Birregional.

La postergación del relanzamiento de las negociaciones comerciales para cuando existan definiciones en las negociaciones multilaterales, que ha surgido como iniciativa de la Comisión Europea parece lógica y de

⁴² Por ejemplo, los estudios "Special Impact Assessment" (SIA) encargados por la Comisión Europea a la Universidad de Manchester, que pueden consultarse en <http://www.sia-trade.org/mercosur> y "Oportunidades y amenazas de un acuerdo con la UE", Estudio del Centro de Economía Internacional que puede consultarse en <http://www.cei.gov.ar/serie/pdf/3merue.pdf>

interés del MERCOSUR. En la medida en que las negociaciones en la Ronda Doha continúen, no parece prudente cerrar un acuerdo comercial con la Unión Europea por varios motivos.

El más obvio, es que los compromisos de desgravación arancelaria quedarán afectados por los aranceles resultantes de los acuerdos que se alcancen en la Ronda Doha. La frase acuñada por los funcionarios de la Comisión sobre la existencia de un “bolsillo único” es ilustrativa de una situación que afecta a las dos partes. Así como la UE tiene un “bolsillo único” para concesiones en el ámbito multilateral y regional, y el crecimiento de uno es a expensas del otro, también el MERCOSUR debería reconsiderar su oferta arancelaria a la luz de los resultados de Doha.

Aunque en Doha se negocian reducciones a los aranceles consolidados⁴³ y en la negociación birregional el Arancel de Base es el AEC del MERCOSUR o sea el arancel aplicado, las reducciones a los aranceles que se acuerden en Doha pueden “perforar” el Arancel Externo Común, o, lo que es lo mismo, los nuevos consolidados pueden ser más bajos que el actual AEC. Una situación así profundizaría las concesiones otorgadas a la UE en la negociación regional, tanto por la vía de un AEC más bajo para los productos sensibles, no sujetos a cronogramas de desgravación, como por la aceleración de la desgravación de los incluidos en los cronogramas negociados.

Al mismo tiempo, como en los aranceles comunitarios es muy pequeña la diferencia entre aranceles consolidados y aplicados, las reducciones de Doha reducirán los aranceles aplicados de la UE, por lo que el MERCOSUR está ofreciendo concesiones muy importantes en la negociación regional. ¿Qué sentido tiene pagar con concesiones en servicios, compras, inversiones, y más desgravación de bienes, rebajas arancelarias que se obtendrán negociando multilateralmente?

En la Ronda Doha también se está negociando la liberalización del comercio de servicios, por lo que lo dicho para bienes también es válido en esa materia.

Con respecto a las compras públicas, que fueron excluidas del mandato negociador aprobado para la Ronda Doha, cabe tener presente que si bien la Comisión pone el énfasis en que constituyen un mercado equivalente al 16% del PBI comunitario, es muy pequeña la proporción de las compras públicas que tiene lugar entre países de la UE. Las políticas comunitarias para impulsar el mercado único lograron que la contratación transfronteriza creciera del 6% en 1987 al 10% en 1998, pero desde entonces quedó estancada, es decir, que las compras intracomunitarias representan el 1,6% del PBI de la UE. Este problema ha sido abordado por los mecanismos comunitarios de desarrollo del mercado único europeo y los avances son objeto de supervisión permanente.⁴⁴ La Comisión debería reconocer que si dentro de la propia Unión Europea es tan pequeña la proporción de compras adjudicadas a oferentes de otros países de la Unión, la oferta comunitaria en compras no puede resultar atractiva para el MERCOSUR y este tema debería quedar fuera de las negociaciones.

La conducta más prudente es entonces no apurar la negociación birregional y esperar los resultados de la Ronda Doha para a partir de éstos examinar el nuevo escenario y reconfigurar las ofertas y los pedidos a fin de profundizar la relación comercial bilateral sobre una base cierta.

Cuando llegue ese momento, ambas partes deberán formular sus ambiciones según su capacidad de hacer concesiones recíprocas, en un marco de trato especial y diferenciado a favor del MERCOSUR.

El trato especial deberá manifestarse tanto en los cronogramas de desgravación como en la cobertura de las ofertas, y en la reducción de la protección, definiendo formas que permitan medirlo de manera objetiva, a partir de la disminución de la protección media a que den lugar las concesiones, con un enfoque dinámico, intertemporal.

⁴³ Para una explicación integral sobre la negociación de la Ronda Doha ver en Revista del CEI “Comercio Exterior e Integración No 5”, *La Ronda Doha después de Hong Kong*, de Diana Tussie y Néstor Stancanelli.

⁴⁴ Ver “Estrategia para el mercado interior-Prioridades 2003-2006” en <http://europa.eu/scadplus/Printversion/es/lvb/170003.htm> y “A report on the functioning of public procurement markets in the EU: benefits from the application of EU directives and challenges for the futures” en http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/public-proc-market-final-report_en.pdf

Un acuerdo que integre ambas economías no puede reiterar esquemas del pasado cuando los países que hoy conforman el MERCOSUR se incorporaron al mercado mundial como proveedores de materias primas y consumidores de productos de la industria europea. Por el contrario, debe dar lugar al desarrollo industrial del MERCOSUR para lo cual el mercado de Europa deberá abrirse a las industrias en las cuales el MERCOSUR es competitivo y garantizar un adecuado margen de preferencia MERCOSUR. Un aspecto que la Comunidad debe considerar particularmente es que el pilar comercial del Acuerdo Birregional debe también impulsar las inversiones comunitarias para la expansión y diversificación de la estructura productiva del MERCOSUR.

El mercado de títulos de carbono

Raúl A. Estrada Oyuela¹

Resumen

El mercado de títulos de carbono es una materia de creciente interés en el mundo y en nuestro país. Los juicios sobre sus operaciones no pueden formularse considerando solamente las transacciones que se han realizado, las que se ofrecen y las que se anuncian. Este trabajo pretende contribuir a esclarecer la vinculación del mercado de carbono con el propósito ambiental que llevó a establecerlo, las diferencias entre las distintas clases de títulos, las condiciones en que esos títulos pueden generarse y las debilidades que desde el punto de vista de la integridad ambiental pueden señalarse en los criterios que se aplican en el proceso de su creación. También se explora cuáles podrían ser los posibles volúmenes de la oferta y la demanda a partir de información oficialmente producida y tomando en cuenta la experiencia realizada en la Unión Europea entre 2005 y 2007. Las conclusiones quedan abiertas para ser perfeccionadas con datos mejores y más precisos que se vayan produciendo.

1. Introducción

El propósito del Protocolo de Kioto (PK)² es reducir y limitar las emisiones de gases de efecto invernadero para estabilizar su concentración en la atmósfera, como fue acordado en la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático³, no la creación de un mercado de carbono. Sólo con el fin de facilitar el cumplimiento de las obligaciones de los Estados Parte del PK que tienen compromisos cuantificados de reducción o limitación de emisiones, el Protocolo estableció mecanismos de flexibilidad que permiten transacciones comerciales sobre los llamados “bonos de carbono”.

En su primera sesión, la Reunión de las Partes del Protocolo estableció que la utilización de esos mecanismos será suplementaria de las medidas de mitigación que los países adopten internamente y dispuso que esas medidas nacionales constituyan una parte importante del esfuerzo que realice cada Parte para cumplir sus compromisos cuantificados de limitación y reducción de las emisiones.⁴ La Reunión, sin embargo, no llegó a cuantificar ese suplemento, porque sobre este punto no hubo acuerdo como no lo hubo en todas las

¹ El autor agradece muy especialmente la colaboración del Ingeniero Agrónomo y Magister en Ciencias don Daniel Ginzo, en particular por su apoyo en la recopilación y el análisis de las estadísticas utilizadas en este trabajo.

² Protocolo de Kioto de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, adoptado en 1997, entró en vigor en 2005, y en diciembre de 2007 tenía 177 Estados Parte.

³ El Art.2 de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático de 1992 establece: “El objetivo último de la presente Convención y de todo instrumento jurídico conexo que adopte la Conferencia de las Partes, es lograr, de conformidad con las disposiciones pertinentes de la Convención, la estabilización de las concentraciones de gases de efecto invernadero en la atmósfera a un nivel que impida interferencias antropógenas peligrosas en el sistema climático. Ese nivel debería lograrse en un plazo suficiente para permitir que los ecosistemas se adapten naturalmente al cambio climático, asegurar que la producción de alimentos no se vea amenazada y permitir que el desarrollo económico prosiga de manera sostenible.”

⁴ Decisión 2/CMP.1

negociaciones que se venían realizando desde 1995; en consecuencia, cada país debe establecer el *quantum* por sí mismo.⁵ La Unión Europea ha fijado para cada uno de sus 27 estados miembros una limitación porcentual para el empleo de la implementación conjunta y el mecanismo de desarrollo limpio con países fuera de la Unión, como se muestra más adelante.⁶

Si todos los Estados Parte del PK con compromisos cuantificados de reducción o limitación de emisiones pudieran satisfacerlos exclusivamente con títulos de carbono adquiridos mediante los mecanismos de flexibilidad, no se cumpliría el objetivo del PK. El mercado de carbono no es suficiente para mitigar el cambio climático porque en muchos casos negocian emisiones que nunca se producirían en la realidad y en otros computan emisiones que habrían sido adicionales a las realmente existentes, como se verá más adelante. La creación del mercado de carbono es un arbitrio para facilitar el cumplimiento de los compromisos cuantificados. Los controles establecidos sobre ese mercado tienen por objeto asegurar que dentro de lo posible su funcionamiento contribuya a lograr el objetivo del Protocolo.

Sin embargo, como el mercado por sí mismo ha creado intereses, especialmente en sus operadores, es frecuente que esos actores se quejen del control, que propicien fórmulas “más ágiles” o “menos burocráticas” y que, en la discusión pública sobre cómo continuará el régimen después que concluya el primer período de compromiso en 2012, se sostenga que debe conservarse el mercado de títulos de carbono, como si su existencia fuera lo principal y no un instrumento (Lusford *et al.*, 2007).

La información estadística que se incorpora en este trabajo indica que la reducción de emisiones requerida en el período 2008/2012 a los Estados Parte del Protocolo de Kioto será notablemente inferior a la disponibilidad de créditos. La oferta de esa disponibilidad en el primer período de compromiso, con el consiguiente impacto en el mercado, dependerá de decisiones de los pocos países que tendrán ese exceso. Muchas expectativas comerciales y financieras podrían frustrarse a pesar de las frecuentes conferencias y seminarios internacionales sobre el mercado de carbono, que son un negocio en sí mismas.

Este mercado se fue movilizando antes del inicio del primer período de compromiso que comenzó el 1° de enero de 2008. Para atraer el interés de los países en desarrollo, el PK establece que se podrán utilizar los créditos generados por el Mecanismo para un Desarrollo Limpio (MDL) desde el año 2000. Hasta el 30 de abril de 2008 la Junta Ejecutiva del MDL había expedido títulos por un total de 140,7 millones de toneladas de dióxido de carbono (CO₂) equivalente. Esos títulos están en el mercado. Aunque se trate de millones de toneladas, es un volumen realmente menor en el contexto total del problema, como se verá más adelante. Disponer internamente a un país o a un grupo de países, como es el caso de la Unión Europea, para cumplir las obligaciones del PK no es una tarea sencilla y por eso, en los últimos años, los gobiernos han venido alentando el desarrollo del mercado de carbono.

Precisamente la Unión Europea (UE) estableció un mercado propio entre 2005 y 2007 que resultó una experiencia de interés y se trata más adelante. Además, el Reino Unido estableció un sistema nacional de negociación de emisiones que se ensambló con el de la UE. Noruega procura asociar su propio sistema nacional de negociación de emisiones con el de la Unión Europea. Hasta comienzos de marzo de 2008, sin embargo, la Unión Europea no había podido ajustar sus registros de operaciones de carbono a las condiciones del Registro Internacional establecido por el PK, y por ello los miembros de la UE no pudieron formalizar operaciones hasta esa fecha ni aun aquellos que desde el punto de vista del Registro Internacional ya estaban habilitados para hacerlo.⁷ Australia y Nueva Zelanda también establecieron anticipadamente las bases de mercados internos de carbono, que funcionarán a fines del primer período de compromiso.

⁵ En enero de 2008 Noruega anunció que en el año 2030 no tendrá emisiones netas de carbono (*carbon neutral*) lo cual es realmente impactante porque Noruega es un gran exportador de petróleo y sus emisiones brutas de gases de efecto invernadero crecieron 8,8% entre 1990 y 1995 (FCCC/SBI/2007/30). The New York Times del 23 de marzo de 2008 informa que al conocerse los detalles de ese plan, se supo que ese objetivo se logrará mediante la adquisición de crédito de carbono. Si así fuera, la interpretación noruega del carácter suplementario parece que sería extremadamente amplia.

⁶ Comunicado de prensa de la Comisión Europea del 26 de octubre de 2007. Los porcentajes van desde 0% para Estonia hasta el 15% para Italia y Eslovenia, con una situación especial para Alemania.

⁷ Hasta el 8 de marzo estaban habilitados para el Registro Internacional: República Checa, Hungría, Japón, Nueva Zelanda, Eslovaquia y Suiza. Grecia tenía pendiente una cuestión de cumplimiento, Luxemburgo no había hecho su presentación inicial, pero la mayor parte de los demás países quedarían habilitados en abril de 2008.

En los Estados Unidos, a pesar de la negativa de la administración central entre 2001⁸ y 2007 a aceptar si quiera la existencia de un problema llamado cambio climático,⁹ la preocupación pública por el calentamiento global ha generado iniciativas estatales, municipales y privadas, que proponen diversas medidas de mitigación, con la fijación de topes voluntarios a las emisiones y la creación de mercados de carbono. En el noreste norteamericano, a propuesta del Estado de New York, se formó la Regional Greenhouse Gas Initiative, de la que también participan Connecticut, Delaware, Maine, Massachusetts, New Hampshire, New Jersey, Rhode Island y Vermont. En la costa oeste se creó la Western Climate Change Initiative con participación de Arizona, California, Nuevo México, Oregón y Washington. En Illinois existe el Chicago Climate Exchange¹⁰ del cual participan empresas privadas, municipalidades e intermediarios. Notablemente los dos precandidatos presidenciales demócratas para las elecciones de noviembre de 2008, Barack Obama y Hillary Clinton, en sus respectivas páginas web manifiestan su coincidencia con el proyecto de ley presentado inicialmente por el candidato republicano para las mismas elecciones, George Mc Cain, y que se conoce como la “*Climate Stewardship Act*”.

Estos mercados potenciales, así como el que se proyecta en Taiwán, son generalmente conocidos como mercados voluntarios. El volumen potencial de operaciones en cada uno de ellos es materia de abundante especulación.

Esta situación del comercio de emisiones está en constante evolución, alienta una intensa actividad de consultores e intermediarios y genera interés en el mundo de los negocios y la opinión pública. La difusión y la propaganda produjeron algunas confusiones y por momentos pareció que se perdía de vista el carácter accesorio de los instrumentos de mercado con respecto al objetivo ambiental superior antes señalado. Los comentarios críticos contra las regulaciones internacionales hicieron necesaria una elocuente aclaración del Secretario Ejecutivo de la Convención y el Protocolo, Yvo de Boer, quien es un impulsor entusiasta de esos mecanismos de mercado y así lo ha reiterado después de las reuniones realizadas en abril de 2008 en Bangkok.¹¹ En mayo de 2007 y en respuesta al creciente interés de la prensa durante la reunión anual de la Carbo Expo en Londres, de Boer consideró necesario decir que “es esperable que haya cierta confusión ya que estos mecanismos abren un terreno inexplorado y catalizan acciones adicionales sobre el cambio climático, pero algunos análisis sobre el MDL han perdido peligrosamente el objetivo, especialmente al no distinguir entre la reducción certificada de emisiones (CER, por sus siglas en inglés) de acuerdo con el MDL y las reducciones de emisiones que se venden a un número creciente de emprendimientos no regulados o autorregulados.”¹²

En este trabajo se expone cuáles son los gases que pueden dar lugar a créditos de carbono y cómo se los suma bajo un denominador común, las incertidumbres de los inventarios de emisiones, las condiciones de elegibilidad de los Estados Parte para utilizar los créditos de carbono, los distintos mecanismos de flexibilidad, las principales características del mercado europeo y las indicaciones mejor fundadas sobre la dimensión que tendría el mercado de títulos de carbono en el quinquenio 2008/2012. En el anexo se incluyen las siglas más utilizadas en el artículo.

2. Los gases de efecto invernadero y las fuentes que pueden originar créditos de carbono

El Protocolo de Kioto solamente regula 6 gases de efecto invernadero (GEI). Tres de ellos existen en la naturaleza, pero también pueden ser producidos por la actividad económica y es precisamente a este segmento antropógeno al que se refiere el PK. Los tres gases restantes son generados por la industria.

El efecto invernadero es un fenómeno natural producido porque la atmósfera devuelve a la superficie de la tierra parte de la energía solar que el planeta refleja hacia el espacio. Se estima que sin este efecto natural,

⁸ Carta del Presidente Bush a los Senadores Hagel, Helms, Craig, y Roberts, de fecha 13 de marzo de 2001.

⁹ El 16 de abril de 2008 el Presidente Bush, en una conferencia de prensa en la Casa Blanca, anunció un programa para detener en el año 2025 el crecimiento de las emisiones de gases de efecto invernadero originadas en su país.

¹⁰ www.chicagoclimateexchange.com

¹¹ Ver comunicado de prensa en www.unfccc.int

¹² Comunicado de prensa de la Secretaría de la Convención, fechado el 2 de mayo de 2007.

la temperatura promedio de la tierra sería 33° C inferior a la que conocemos: en lugar de una temperatura media de 15° C como hemos tenido y que comienza a aumentar, habríamos tenido -18° C. Ese fenómeno es causado en la atmósfera principalmente por la presencia de vapor de agua, dióxido de carbono, metano y ozono. La preocupación internacional fue causada por el aumento en la concentración de algunos gases como consecuencia de las actividades humanas y la aparición de otros gases industriales que tienen una importante “fuerza radiativa positiva”, que es la fórmula que se utiliza para referir la característica que les hace devolver a la Tierra la radiación solar reflejada por ésta.

Las emisiones que regula el Protocolo se determinan en su anexo A, por la enumeración de los gases y de las fuentes de las cuales estos provienen. Sólo cuando se dan ambos extremos, el gas más la fuente, la emisión se incorpora al inventario y consecuentemente su reducción puede generar un crédito.

Los gases controlados por el PK son el dióxido de carbono (CO₂), el metano (CH₄), el óxido nitroso (NO₂), los hidrofluorocarbonos (HFC), los perfluorocarbonos (PFC) y el hexafluoruro de azufre (SF₆). Los tres primeros – como se indicó más arriba – existen en la naturaleza, pero sus concentraciones aumentan con actividades humanas tales como el uso de combustibles fósiles, la agricultura y el desmonte. Los otros tres gases son producidos por ciertas actividades industriales, como la producción de refrigerantes, fumígenos, aislantes, etc. Los HFC son hasta hoy subproductos no deseados que se presentan en la fabricación de los hidroclorofluorocarbonos (HCFC), que a su vez se inventaron para sustituir los clorofluorocarbonos (CFC), que deterioran la capa de ozono.¹³ Los PFC se usan en refrigeración y para extinguir el fuego. El SF₆ es un aislante muy efectivo que se emplea en la industria y en instalaciones eléctricas.

Las fuentes de GEI que toma en cuenta el PK son, en términos generales: la generación de energía con combustibles fósiles, las fugas de gases de oleoductos, gasoductos y minas de carbón, ciertos procesos industriales, producción y uso de ciertos solventes, algunos aspectos de la agricultura, la silvicultura y el cambio del uso de la tierra, los rellenos sanitarios y la gestión e incineración de residuos.

La necesidad de que la emisión sea de alguno de los gases enumerados en el PK y que además se haya producido en alguna de las fuentes enumeradas en el Protocolo, puede llevar a confusiones. Por ejemplo: al quemar biocombustible se emite CO₂ que se incorpora a la atmósfera, pero como ni el etanol de origen vegetal ni el biodiesel están enumerados en la lista del Protocolo, ese CO₂ no se suma al inventario de emisiones del país donde se emite y en consecuencia no interesa a los efectos del compromiso de limitación o reducción de emisiones. Es frecuente entonces oír que los biocombustibles no producen gases de efecto invernadero, lo que es incorrecto. Lo que en realidad ocurre es que, de acuerdo con las metodologías adoptadas, ese CO₂ no se suma al inventario porque el carbono liberado por el biocombustible ya se encontraba en la biosfera. En cambio el carbono emitido por un combustible fósil fue deliberadamente extraído de un depósito geológico mediante prácticas mineras, para ser quemado; su combustión libera a la atmósfera carbono que estaba secuestrado en las entrañas de la tierra, que no se encontraba “circulando” en la biosfera.

Existen además otros GEI creados por la industria, pero están expresamente excluidos del PK: son aquellos gases que, además, deterioran la capa de ozono y por ello están regulados por el Protocolo de Montreal.¹⁴ Los más significativos son los clorofluorocarbonos (CFC) utilizados en refrigeración y múltiples aplicaciones industriales y cuyo uso se está abandonando y los hidroclorofluorocarbonos (HCFC), que sustituyen a los anteriores. Como los HCFC son poderosos gases de efecto invernadero, los países industrializados deberán dejar de usarlos en 2020 y los países en desarrollo en 2030. Como los CFC y los HCFC no están regulados en el Protocolo de Kyoto, su eliminación no da lugar a la creación de créditos de carbono. En realidad la sustitución de los CFC por los HCFC impuesta por el Protocolo de Montreal ha sido un buen negocio para la industria química transnacional. En los países industrializados la sustitución funcionó, en gran medida, como en todos los casos de obsolescencia. En los países en desarrollo, en cambio, esa sustitución se financió con donaciones del Fondo Multilateral del Protocolo de Montreal, solventado a su vez con donaciones de los países industrializados.

¹³ Recientemente se ha indicado que la industria química trabaja en la producción de nuevos HFC para reemplazar a los HCFC que según el Protocolo de Montreal sobre las Sustancias que deterioran la Capa de Ozono de 1987, deben dejar de usarse en 2020 en los países industrializados y en 2030 en los países en desarrollo.

¹⁴ Protocolo de Montreal Relativo a las Sustancias Agotadoras de la Capa de Ozono, 1997.

3. El potencial de calentamiento global de los gases de efecto invernadero

Otra cuestión que es preciso considerar al analizar la naturaleza de los títulos de carbono, es el método con que se suman diferentes gases de efecto invernadero que tienen distinta fuerza radiativa. El denominador para sumarlos se llama “potencial de calentamiento global” (GWP por sus siglas en inglés), que es la dosis de calentamiento global que causa cada gas, expresada en relación con un volumen similar de dióxido de carbono, medido por su peso. La unidad es la tonelada de CO₂ y, de conformidad con el Art. 5.3 del Protocolo, para los restantes gases los valores fueron asignados por la tercera Conferencia de las Partes de la Convención (Kioto 1997). Ese artículo dice que para ese efecto deben tomarse en cuenta los valores aceptados por el Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (generalmente conocido como IPCC por sus siglas en inglés). La Conferencia en su decisión 2/CP3 adoptó los valores contenidos en el Segundo Informe de Evaluación que el IPCC había adoptado en 1995 para un escenario de 100 años.¹⁵

Esta fue una decisión política con relativo fundamento científico, que gravita sobre el valor que se asigna a los créditos de carbono. El escenario que se eligió determina el peso relativo de cada gas en razón de su vida media. Como puede verse en el Cuadro 1, los valores cambian significativamente según el escenario que se elija pero además sucesivos estudios del IPCC han venido modificando las estimaciones del potencial de calentamiento global. El Cuadro 1 muestra las tablas de valores que aparecen en los informes de 1995, que fueron tomados en cuenta para el Protocolo de Kioto, y los informados en 2007. Para el metano la equivalencia que actualmente se tiene en cuenta es de 21 toneladas de carbono por cada tonelada de metano, porque se toma en cuenta el valor asignado en el informe de 1995 para el horizonte de 100 años. Si para el segundo período de compromiso que debería comenzar en 2013, se tomaran los valores del escenario a 20 años del informe de 2007, la equivalencia sería 72 toneladas de CO₂ por tonelada de metano, lo cual aumenta 3,45 veces la importancia del metano en los inventarios. Esto significaría un aumento notable de los inventarios de los países con ganadería y agricultura importantes, como es el caso de la Argentina, y también aumenta la importancia de las pérdidas de metano en las explotaciones de gas y carbón, en los rellenos sanitarios y en las redes de distribución.

Cuadro 1
Potencial de Calentamiento Global, con referencia al que causa una tonelada de CO₂

Gas	IPCC Segundo Informe 1995 (a)			IPCC Cuarto Informe 2007 (b)		
	20 años	100 años	500 años	20 años	100 años	500 años
CO ₂	1	1	1	1	1	1
Metano	56	21	6,5	72	25	7,6
Oxido Nitroso	280	310	170	289	298	153
HFC-23	9.100	11.700	9.800	12.000	14.800	12.200
Hexafluoruro de azufre	16.300	23.900	34.900	16.300	22.800	32.600
Perfluorometano	4.400	6.500	10.000	5.210	7.390	11.200
Perfluoroetano	6.200	9.200	14.000	8.630	12.200	18.200
Perfluoropropano	4.800	7.000	10.100	6.310	8.830	12.500
Perfluorobutano	4.800	7.000	10.100	6.330	8.860	12.500

Fuentes: (a) IPCC (1996); (b) IPCC (2007)

El mismo concepto del GWP ha sido materia de debate. Al evaluar cada gas, el IPCC se refiere a su fuerza radiativa, que puede ser positiva y entonces calienta la superficie de la tierra, o negativa y en este caso morigeraría el calentamiento. La fuerza radiativa también puede ser directa o indirecta por sus relaciones con

¹⁵ Cuando se discutió esta decisión en Kioto, en reuniones informales, desde la presidencia del Comité Plenario – que yo desempeñaba – pregunté si era prudente establecer criterios de 1995 para inventarios que se harían 13 años más tarde; la respuesta de los países industrializados fue que preferían la certeza que daban pautas ya establecidas ante la incertidumbre de esperar nuevos estudios científicos.

otras sustancias existentes en la atmósfera o con los procesos que ocurren en ésta. Claramente no es una cuestión sencilla que la atmósfera resuelve multiplicando por un determinado factor, aunque así se proceda a los efectos del mercadeo de títulos de carbono.

4. Incertidumbres

Por otra parte, mientras se tienen mediciones bastante precisas de la concentración de gases en la atmósfera, hay un considerable margen de incertidumbre en los inventarios de emisiones de GEI. La mayor certeza se tiene en materia de emisiones de CO₂, pero no se dispone de la misma precisión con respecto a las emisiones de metano ni de óxido nitroso. Al comienzo de las negociaciones del Protocolo de Kioto, la Alianza de los Pequeños Estados Insulares (conocida como AOSIS, por sus siglas en inglés) bregó para que el esfuerzo de mitigación se hiciera exclusivamente con el CO₂ y esa posición fue muy bien acogida por el Grupo de los 77. Sin embargo, la iniciativa no prosperó porque varios países industrializados insistieron en que actuar sobre un conjunto más amplio de gases les facilitaba el cumplimiento de sus obligaciones.

Esta incertidumbre se refleja en los informes de los grupos de expertos independientes que analizan en profundidad los inventarios de los países industrializados. Esos informes son públicos y están disponibles en el sitio web de la Convención.¹⁶ Por ejemplo, el último estudio sobre el inventario de Bélgica indica que la incertidumbre en las emisiones de óxido nitroso puede ser del 100 por ciento.¹⁷ El más reciente informe sobre el inventario de Finlandia indica que la incertidumbre en las emisiones de metano tiene un rango de -20 a +30 por ciento y que para las emisiones de óxido nitroso ese rango va de -60 a +170 por ciento.¹⁸ Esta situación no es exclusiva de Bélgica y Finlandia sino que puede encontrarse en otros informes que utilizan un lenguaje menos explícito, tal como lo indica la afirmación de que las incertidumbres contenidas en el inventario de Finlandia, especialmente para los factores de emisión (EF por sus siglas en inglés) están en línea con las de los informes de otros países.

5. Las condiciones de elegibilidad

La obligación de reducir o limitar emisiones establecida en el Protocolo está reglamentada por decisiones de la Reunión de las Partes y la elegibilidad de los países desarrollados para participar en el comercio de emisiones está sujeta a una serie de condiciones.¹⁹ Esas condiciones son elementos sustantivos del informe inicial que deben presentar las Partes y deben mantenerse en los sucesivos informes anuales, porque son fundamentales para la transparencia del sistema y la consecución del objeto del Protocolo.

La primera de esas condiciones es la presentación del inventario de emisiones del año base. En el caso de los Estados que desde la segunda guerra mundial fueron economías de mercado, el año base es 1990 para el dióxido de carbono, el metano y el óxido nitroso. Las “economías en transición”, que son los Estados que fueron economías centralmente planificadas, tienen una limitada posibilidad de elegir algún año anterior a 1990, en consideración a los procesos económicos que experimentaron. El inventario también debe contener información sobre los hidrofluorocarbonos, los perfluorocarbonos y el hexafluoruro de azufre, pero como estos gases son de producción industrial más reciente, el año base es 1995.

Una segunda condición es la presentación del último inventario disponible, que generalmente tiene un atraso de dos años calendario; es decir, en 2007 se presenta el inventario que corresponde al año 2005.

¹⁶ www.unfccc.int

¹⁷ El documento FCCC/IRR/2007/BEL, en su párrafo 43 dice: “Belgium has reported level uncertainties for 2003 and the trend uncertainty for 1990-2003. In earlier submissions Belgium reported an uncertainty analysis for 2001; however, the F-gases were excluded from this analysis. The overall uncertainty has reduced between the analyses from 8.1 to 7.5 per cent and the trend uncertainty from 3.8 to 2.7 per cent, respectively. The uncertainty for CO₂ has reduced from 3.6 to 1.9 per cent, while the uncertainty for CH₄ is the same (24 per cent) and the uncertainty for N₂O has increased from 91 to 100 per cent. The increase in N₂O uncertainty was dominated by agricultural soils. The uncertainty of F-gases was estimated in 2003 at 27 per cent.”

¹⁸ El documento FCCC/IRR/2007/FIN, en su párrafo 64 dice: “Uncertainties have been estimated using the Monte Carlo simulation method for all the key categories. The lowest levels of uncertainty were for CH₄ from enteric fermentation of domestic livestock (-20 to +30 per cent) and the highest for N₂O emissions from agriculture soils (-60 to +170 per cent). The agriculture sector has some of the highest uncertainties in the inventory especially for EFs. This is in line with other reporting Parties.”

¹⁹ 2/CMP.1, 3/CMP.1, 9/CMP.1 y 11/CMP.1

Asimismo las Partes deben informar si operan bajo el Art.4 del Protocolo, que permite a las organizaciones regionales de integración económica redistribuir entre sus miembros la carga de la reducción o limitación de las emisiones. En realidad, en el primer período de compromiso (2008/2012) esto sólo se aplica a los 15 Estados que en 1997 eran miembros de la Unión Europea. Ninguna otra organización regional ha invocado esa cláusula que sin duda resulta atractiva para algunos países asiáticos que podrían organizarse para invocarla en un futuro período de compromiso.

Para contabilizar la absorción de gases de efecto invernadero en sus inventarios los países deben definir los “bosques” que se tomarán en cuenta en el marco de tres parámetros sobre superficie mínima forestada, porcentaje de cobertura arbórea y altura media de los árboles.²⁰ Otra flexibilidad que otorga el sistema en materia de sumideros de dióxido de carbono es la elección de las actividades relativas al uso de la tierra, cambio en el uso de la tierra y silvicultura (UTCUTS, en castellano, generalmente citado como LULUCF, por sus siglas en inglés), que se tendrán en cuenta (Art.3.4). Todos los países con límites de emisiones deben incluir la forestación, la deforestación y la reforestación en sus inventarios anuales, pero además tienen la opción de computar como sumideros el manejo de praderas, de tierras bajo labranza y de bosques y si lo hacen, deben informarlo explícitamente.

Las Partes también deben calcular satisfactoriamente el volumen de emisiones que le asigna el Protocolo para el período de compromiso y la reserva que deben guardar para ese período, o sea la porción de su cantidad atribuida que no pueden transferir a otro Estado Parte mediante el comercio de emisiones.

Por último, se requiere que los Estados Parte tengan establecido un sistema nacional para la estimación de las emisiones antropógenas de gases de efecto invernadero como lo establece el Art.5.1 del Protocolo y un registro nacional para contabilizar las transacciones de títulos de carbono acorde con los requerimientos de las decisiones de la Reunión de las Partes, incluyendo la compatibilidad con el Registro Internacional de las Transacciones, que lleva la Secretaría del Protocolo.

Todas estas condiciones de elegibilidad son analizadas por los Equipos de Expertos Revisores (ERT por su denominación en inglés que es *Expert Review Teams*) que analizan los informes de los países, si lo consideran necesario sugieren ajustes y modificaciones. En caso de discrepancias, como ha ocurrido recientemente con Grecia, el informe es remitido al Comité de Cumplimiento.

6. El cumplimiento conjunto

Esbozados los aspectos de carácter general en los párrafos precedentes, pueden ahora formularse consideraciones más específicas para cada uno de los tres mecanismos de flexibilidad que generan títulos de carbono en el sistema del PK: el cumplimiento conjunto, el mecanismo de desarrollo limpio y el comercio de emisiones.

El cumplimiento conjunto (*joint implementation*, en inglés) es un concepto anterior al Protocolo y proviene de la Convención de 1992. El Art.4.2, en sus párrafos a y b de ese instrumento, establecía para los países industrializados la meta común de retornar en el año 2000 al nivel de emisiones que tenían en 1990, indicando que eso podría lograrse individualmente o conjuntamente. Desde la entrada en vigor de la Convención en 1994 y la adopción del Protocolo en 1997 hubo varios intentos de instrumentar este criterio. Algunos países desarrollados trataron que el cumplimiento pudiera hacerse conjuntamente con los países en desarrollo, pero ese enfoque no prosperó porque estos últimos insistieron en que el compromiso de alcanzar la meta del año 2000 era específico de los países industrializados. En sustitución se acordó un procedimiento muy laxo llamado de “actividades implementadas conjuntamente” que no alcanzó a tener mayor importancia.

Cuando en el proceso de negociación del Protocolo quedó acordado que el método para contribuir a la mitigación del cambio climático sería fijar topes y negociar emisiones, el cumplimiento conjunto surgió naturalmente como una forma de cooperación entre dos países desarrollados con limitaciones cuantificadas de

²⁰ 16/CMP.1

reducción o limitación de emisiones. La idea que se refleja en el Art. 6 del PK es que en el territorio de un país se realice un proyecto que efectivamente reduzca las emisiones y que el resultado de esa reducción se distribuya entre los países participantes en la forma que ellos acuerden.

Este mecanismo produce una reducción efectiva en las emisiones del conjunto de los países del Anexo B del Protocolo de Kioto porque los participantes tienen limitaciones y controles. Si el país donde se realiza el proyecto tiene sus condiciones de elegibilidad en regla, su propio registro nacional otorga la Unidad de Reducción de Emisiones (generalmente conocida como ERU por las siglas en inglés) si esta deriva de una reducción de emisiones o una Unidad de Acumulación (RMU por las siglas de Removal Unit) si el crédito se originó por la acumulación de carbono en formaciones vegetales mediante acciones humanas como la forestación, la reforestación o alguno de los otros usos de la tierra habilitados por el Art.3.4 del PK, como el manejo de bosques, el manejo de pasturas o el manejo de cosechas. Si el país desarrollado donde se realiza el proyecto no tiene establecido su sistema nacional de contabilidad, como lo determinó el Comité de Cumplimiento con respecto a Grecia en abril de 2008, la verificación del proyecto debe ser realizada por un órgano *ad hoc* creado por el Protocolo. Mientras las ERU pueden pasar de un período de compromiso a otro, las RMU no se pueden transferir a otro período, por la limitación temporal propia del secuestro de carbono en las masas forestales. En los países que tienen límites en sus emisiones y por eso miden el almacenamiento de carbono que mantienen, la cuestión se resuelve de forma más simple que cuando el secuestro de carbono se produce en un país en desarrollo, como se verá al considerar este punto con respecto al Mecanismo para un Desarrollo Limpio.

Si la Parte interesada tuviera algún inconveniente en satisfacer las condiciones de elegibilidad, debe recurrir a una entidad autorizada para efectuar una verificación y pasar por el control del Comité de Supervisión del Mecanismo de Cumplimiento Conjunto, y el crédito de carbono correspondiente no se puede utilizar hasta que todas las condiciones de elegibilidad descritas precedentemente se hayan cumplido. El informe presentado a la tercera reunión de las Partes del Protocolo de Kioto en diciembre de 2007 en Bali²¹, indica que a esa fecha ya se habían publicado 102 diseños de proyectos, pero sólo se había avanzado en 2 proyectos.

Los costos de transacción de los proyectos de este mecanismo se verán reducidos sensiblemente con la utilización de los antecedentes desarrollados en el Mecanismo para un Desarrollo Limpio en materia de metodologías y selección de Entidades Operativas.

7. Mecanismo para un desarrollo limpio

El Mecanismo para un Desarrollo Limpio permite realizar en el territorio de un país en desarrollo un proyecto orientado a reducir emisiones y que el beneficio de esa reducción sea utilizado por un país desarrollado para cumplir su propio compromiso de reducción o limitación. Las modalidades y el ciclo de estos proyectos son complejos en razón de la necesidad de controlar su contribución a la integridad ambiental y están en evolución constante. Su análisis demandaría un trabajo tan extenso como el presente.

El título que genera el Mecanismo para un Desarrollo Limpio se denomina Reducción Certificada de Emisiones (identificadas como CER, por sus siglas en inglés). Si el crédito se origina en la captura de carbono en masas forestales, tiene un plazo de caducidad, a cuyo término el crédito original debe ser sustituido o el correspondiente volumen de CO₂ se sumará al inventario del país que había usado el título. Esos créditos con plazo de caducidad se denominan tCER o ICER. Los tCER caducan al término del período de compromiso siguiente a aquel en que se expidieron.²² Los ICER expiran al término del período de acreditación del proyecto de forestación o reforestación del MDL para el cual se expidió. En ambos casos los títulos deben tener indicación de la fecha de vencimiento y no pueden ser usados en un período de compromiso posterior a aquel en que fueron expedidos. Las dificultades técnicas y las variaciones en los reservorios de

²¹ Documento FCCC/KP/CMP/2007/4 (Partes I y II).

²² Al inicio se indicó que la negociación de un segundo período de compromiso recién ha comenzado, de modo que estrictamente hablando ese "siguiente período" aún no existe.

carbono localizados en el territorio de un Estado Parte que no tiene límite cuantificado de emisiones, han hecho necesaria una minuciosa regulación de los tCER y los ICER para garantizar la integridad ambiental del mecanismo²³ y ello inevitablemente gravita en la cotización de esos títulos.

El MDL tiene como antecedente una propuesta hecha por Brasil en mayo de 1997²⁴, que es un enfoque totalmente diferente del que se estaba negociando y finalmente se adoptó. Esa propuesta incluía la creación de un Fondo para el Desarrollo Limpio financiado con una “multa” por tonelada de dióxido de carbono o su equivalente, que deberían pagar los estados que emitieran GEI por encima del volumen que se les asignara. En el proyecto brasileño la distribución de los recursos generados por el fondo se orientaba a los países en desarrollo de mayor magnitud, por considerar que ellos son los que generan las mayores emisiones dentro del grupo que no tiene limitaciones cuantificadas. Es así como se preveía una distribución porcentual que comenzaba con la siguiente escala: China 32 %, India 9,4 %, Venezuela 5%, México 4,9%, Kazakhstan 4,7%, Brasil 3,4%. Uzbekistan 3,2%, Argentina 3%, Irán 2,6%, Corea 2,3%, R. D. de Corea 2,2%, Indonesia 2%, Arabia Saudita 1,9%, Azerbaijan 1,4%, Egipto 2%, y Colombia y Nigeria 1%.

En consultas informales mantenidas en Tokio en septiembre de 1997 con participación de un grupo de gobiernos invitados por el Japón, el entonces jefe de la delegación de los Estados Unidos, Thimoty Wirth, señaló con toda claridad que era impensable que un gobierno, particularmente el suyo, fuera a pagar una multa porque alguna o algunas de las empresas que opera en su país se hubiera excedido en sus emisiones de GEI. Sugirió que, en cambio, se creara una fórmula que permitiera a las empresas de los países desarrollados pagar anticipadamente por las emisiones que previeran en exceso del volumen acordado.

Esta propuesta fue asimilada por las delegaciones de Brasil y la India, entre otras. Hubo nuevas conversaciones y cuando comenzó la reunión de la COP 3 en Kioto como presidente del Comité Plenario encomendé a mi amigo el Profesor Gilvao Meira Filho, miembro de la delegación brasileña, conducir las negociaciones que permitieran concretar el MDL. Lo hizo con éxito y la fórmula se plasmó en el Art.12 del Protocolo, que ha sido materia de cuidada regulación.

El MDL tiene la particularidad de haber comenzado a funcionar antes de la entrada en vigor del Protocolo, que se produjo en 2005. Fue así porque el citado Art.12, en su párrafo 10, establece que para el MDL se podrán tomar en cuenta créditos de carbono producidos a partir del año 2000. Esto es perfectamente compatible con el derecho de los tratados y es habitual que los instrumentos internacionales tengan cláusulas que se apliquen antes de su entrada en vigor, como las relativas a la firma, ratificación, reservas, etc. En consecuencia, cuando a fines de 2001 la Séptima Conferencia reunida en Marrakech produjo la reglamentación básica, inmediatamente se constituyó la Junta Ejecutiva del MDL, presidida por Sir John W. Ashe, de Antigua y Barbuda, y el mecanismo comenzó a funcionar.

En el caso del Mecanismo de Cumplimiento Conjunto, ambas partes tienen el mismo propósito, que es satisfacer el compromiso cuantificado de reducir o limitar emisiones. En el MDL la parte que es un país desarrollado, o la empresa que reside en un país desarrollado, quiere facilitar con este mecanismo el cumplimiento de su obligación cuantificada. En cambio, el país en desarrollo procura mejorar su desarrollo sustentable, lo cual puede dar lugar a muy diferentes interpretaciones. Inicialmente se imaginó que se creaban posibilidades importantes de crecimiento económico. La realidad está demostrando que eran ilusiones.²⁵

Además no siempre puede afirmarse que los proyectos de MDL contribuyan a disminuir las emisiones globales, ya que los países en desarrollo que no tienen límites de emisiones pueden funcionar como una bolsa sin fondo agregando a su economía proyectos ineficientes desde el punto de vista del uso del carbono sin ningún límite que los acote. Por último, esos proyectos pueden constituirse en un incentivo perverso para que algunos países en desarrollo prefieran obtener pagos por utilizar sus posibilidades de mitigación menos costosas, en lugar de emplear esas mismas posibilidades para reducir sus emisiones. La quema de metano en rellenos sanitarios sin transferencia significativa de tecnología ni generación de energía, es un ejemplo típico de estos casos.

²³ Decisión 5/CMP.1

²⁴ FCCC/AGBM/1997/MISC.1/Add.3

²⁵ Países Bajos ha dispuesto realizar un estudio para determinar el impacto para el desarrollo que han tenido los proyectos de MDL en los que participa. Las indicaciones iniciales no parecen alentadoras. Ver artículos publicados en el *Joint Implementation Quarterly* 13 (3), de Octubre 2007.

²⁶ Documento FCCC/SBI/2007/30.

Como se indicó más arriba, hasta el 30 de abril de 2008 el MDL había originado CERs equivalentes a 140,6 millones de toneladas de carbono. El valor de esos CER no se puede determinar con certeza. Los precios no se conocen porque no hay transparencia en el mercado, salvo en el caso del mercado que tuvo la Unión Europea entre 2005 y 2007, como se describirá más adelante. Hay fuentes comerciales que indican valores a sus suscriptores, pero no se conoce a ciencia cierta en qué medida son confiables porque se refieren principalmente a operaciones *over the counter*. El volumen puede parecer importante, pero se advierte que no lo es al compararlo con las emisiones de los países desarrollados que en 2005, sin computar los usos de la tierra, la forestación y la deforestación, alcanzaron a 7.241 millones de toneladas en los Estados Unidos, 4.192 en la Unión Europea, 2.132 en Rusia, 1.359 en Japón, 746 en Canadá y 525 en Australia,²⁶ para mencionar sólo los mayores emisores. A ellos deben añadirse las emisiones de los grandes países en desarrollo, entre los cuales China anuncia que en 2008 superará las originadas en los Estados Unidos.

El ciclo de proyecto del MDL es complejo y, como ya se indicó, su análisis merece una consideración detenida que excede las pautas de este trabajo. La Junta Ejecutiva ha ido aprobando metodologías individuales y luego metodologías consolidadas, cuya réplica hace más sencillo y económico el proceso. En todo caso, en el MDL, la diferente motivación de las partes y la necesidad de preservar el objetivo del Protocolo, generan situaciones donde los participantes deben asumir altos costos de transacción o, dicho en otras palabras, situaciones donde los beneficios de los consultores e intermediarios son altos.²⁷ Los antecedentes de las metodologías aprobadas y de la selección de Entidades Operativas del MDL, que han sido costosas, están disponibles para ser aprovechadas por el Mecanismo de Cumplimiento Conjunto, lo que añade reducción de costos de transacción a esos proyectos.

Inicialmente el MDL fue concebido como un sistema en que un participante tecnológicamente más avanzado y financieramente mejor dotado se asociaría a un participante carente de esas condiciones. Pero a poco de andar aparecieron los llamados proyectos unilaterales, en los que la parte en desarrollo toma la iniciativa y cuando la concreta sale a colocar los CER. La resistencia inicial a este enfoque quedó paulatinamente superada, pero entonces se hizo más compleja la demostración de la “adicionalidad” que implica cada proyecto.

El interrogante que se plantea en un proyecto unilateral es que si en el país en desarrollo existen las condiciones, básicamente la tecnología, los recursos financieros y el marco institucional adecuado, que permiten realizar el proyecto, ¿cuál es el elemento adicional que incorpora el MDL para que se justifique que una empresa de un país desarrollado adquiera los créditos generados de esa forma para descontarlos de sus emisiones de gases de efecto invernadero? La respuesta más frecuente es la “adicionalidad financiera” porque, se argumenta, sin el precio que se recibe por los CER, el proyecto no habría podido realizarse. Para analizar la adicionalidad que requiere el Protocolo, que invocan los participantes y que debe apreciar la Junta Ejecutiva del MDL, se ha desarrollado un “juego de herramientas” (*tool kit*) disponible en la página web de la Convención.²⁸

Tal como lo proponía la iniciativa del Fondo de Desarrollo Limpio presentada por Brasil antes citada, los mega países en desarrollo se están llevando la mayor parte de los proyectos mientras que los de menor magnitud han conseguido menos. Esto genera reiteradas declaraciones políticas sobre la necesidad de una equitativa distribución geográfica de los proyectos que es muy difícil reflejar en la realidad. Hay varias formas de comparar la distribución de los proyectos por países y algunas se presentan de manera bastante gráfica en la página web de la Convención.²⁹ Puede computarse el número de proyectos por país o el rendimiento estimado para toda la vida útil de los proyectos que puede exceder el primer período de compromiso, pero el indicador más adecuado y realmente comparable es el rendimiento anual estimado de todas las actividades de proyecto en cada país.

Aunque hasta el 31 de diciembre sólo se habían expedido CER por 102,5 millones de toneladas equivalentes a CO₂, como se indicó más arriba, a esa misma fecha la Secretaría de la Convención estimaba que el rendimiento promedio anual esperado en el futuro de los proyectos que estaban registrados a esa fecha, sería de 188 millones de toneladas. De ese total prácticamente la mitad, 91 millones de toneladas, corresponden

²⁷ Ver Schwed (1940).

²⁸ Ver <http://cdm.unfccc.int/Reference>

²⁹ www.unfccc.int/cdm/statistics

a China, y un 15 por ciento, 28 millones de toneladas, a la India. Siguen en el ranking Brasil con 17 millones, Corea del Sur con 14 millones, México con 7 millones, Chile con 3,9 millones, Argentina con 3,8 millones y Malasia e Indonesia con poco más de 2 millones.

En esos volúmenes los componentes principales no son precisamente las tecnologías más deseables y avanzadas. Al 31 de diciembre de 2007, los 17 proyectos de destrucción térmica de hidrofluorocarbono 23 (HFC 23), se estimaba que generarían anualmente 73 millones de toneladas equivalentes a CO₂, ya que por su potencial de calentamiento global, una tonelada de HFC equivale a 14.310 toneladas de CO₂ (OMM-PNUMA, 2005: 7).

El HFC 23 es un subproducto no deseado que se presenta en la fabricación de los hidroclorofluorocarbonos (HCFC). Estos tienen un potencial de calentamiento global por tonelada equivalente a 2000 toneladas de CO₂ (OMM-PNUMA, 2005: 7) y fueron inventados por la industria química para sustituir los clorofluorocarbonos (CFC) que se dejan de usar porque deterioran la capa de ozono. Ni los HCFC ni el HFC23 atacan la capa de ozono, pero ambos tienen el altísimo potencial de calentamiento global que se ha señalado.

El potencial de calentamiento global de los HCFC que se producen en un país desarrollado que es Parte del PK, y que por ello tiene un límite de emisiones, se suma a la concentración de GEI en la atmósfera, pero no se toma en cuenta en el inventario del Protocolo de Kioto porque, como se explicó al comienzo, los HCFC no están regulados por ese instrumento sino por el Protocolo de Montreal. En cambio el HFC 23, subproducto no deseado que se genera en un país desarrollado, está regulado por el PK y en consecuencia debe incluirse en los inventarios de los países con el consiguiente impacto para el cumplimiento de la obligación. Esta distinción es difícil de explicar desde el punto de vista de la física, y sólo ocurrió por la urgencia en proteger la capa de ozono.

Si en cambio la producción de los HCFC tiene lugar en un país en desarrollo que por serlo no tiene techo de emisiones en el PK, esos gases y el indeseado HFC 23 se van a acumular en la atmósfera sin ser incluidos en ningún inventario. Destruir el HFC 23 generado en un país en desarrollo no es objetable, por el contrario, es positivo. El problema consiste en que al hacerlo mediante un proyecto de MDL, se crea un crédito de carbono y el país desarrollado que lo adquiere puede aumentar en términos reales sus emisiones de CO₂. Para peor, a valores actuales, una planta de producción de HCFC instalada en un país en desarrollo obtiene mayor beneficio comercial con la venta de los créditos de carbono del HFC 23, que con la venta de los HCFC que son el objeto de su industria. En resumen, es negocio instalar una planta de HCFC en un país en desarrollo, adicionarle el proceso de destrucción de HFC 23 para generar créditos de carbono, y luego venderlos a un país desarrollado.

En todos los proyectos de MDL puede decirse que el país desarrollado emplea los créditos de carbono que adquiere para aumentar sus propias emisiones, pero en el caso de los HFC 23 tiene la particularidad de ser un subproducto industrial no deseado, prácticamente un residuo. Una política ambiental internacional de cooperación adecuada a las necesidades del cambio climático, mandaría destruir en todos los países el HFC 23 en y por la misma planta que lo produce como condición para autorizar la fabricación de los HCFC. Un requerimiento de este tipo podría incorporarse como una política obligatoria en la Convención o en el PK. Desde el punto de vista de las respectivas legislaciones nacionales funcionaría de la misma forma que las normas que mandan filtrar gases tóxicos o procesar los residuos líquidos generados por la industria.

En la Argentina hay una empresa que se propone producir HCFC y tiene un proyecto de MDL registrado para destruir HFC 23. Se estima que con él generará créditos de carbono por 1,4 millones de toneladas anuales sobre un total de 3,7 millones para el conjunto de los proyectos argentinos de MDL. Nuestro país en abril de 2007 anunció la creación de un Fondo Argentino de Carbono, financiado con recursos del Banco Mundial, para la promoción de proyectos de MDL. Al 31 de diciembre de 2007 la Argentina tenía registrados 10 proyectos de MDL, según la página web de la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de Nación.³⁰ Todos esos proyectos fueron elaborados antes de la creación del Fondo. Tienen plazos de duración que van de 7 a 21 años, y se ha estimado que producirán 3.703.364 toneladas equivalente a CO₂ por año,

³⁰ www.ambiente.gov.ar

en los años que todos estén funcionando simultáneamente como sería el período 2008/2012. De ese total, 2.213.470 toneladas corresponden a la quema de metano de rellenos sanitarios y 1.434.196 provendría de la quema de HFC 23 ya mencionada, dos categorías de proyectos que por su naturaleza no han demostrado ofrecer mayores contribuciones al desarrollo sustentable. Sólo restan unas 56 mil toneladas anuales generadas por proyectos que pueden tener más interés como la producción de energía eólica y la sustitución de combustibles.

El proyecto conjunto del Risoe National Laboratory for Sustainable Energy - Technical University of Denmark (Risoe DTU) y el Programa de la Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) mantiene actualizado un análisis de los proyectos del MDL disponible en su página web, que ilustra sobre las tendencias que se presentan en este mecanismo.³¹

8. El comercio de emisiones

En realidad, Comercio de Emisiones (*Emission Trading* o ET, en inglés) es el nombre específico del mecanismo de flexibilidad creado por el PK que opera solamente entre países que tienen limitaciones o reducciones de emisiones establecidas en el Anexo B del Protocolo; les permite transferirse una parte del volumen de emisiones que se les han asignado (AAU, por sus siglas en inglés). Pero es asimismo el arbitrio que permite el funcionamiento del mercado secundario de los títulos de carbono. Pero comercio de emisiones es además el nombre que genéricamente se ha utilizado para referirse a todas las operaciones realizadas en el mercado de carbono porque dispone que las partes con compromisos cuantificados de reducción o limitación de emisiones tienen derecho a transferir o adquirir los títulos de carbono.³²

La inclusión de este mecanismo en el Protocolo de Kioto fue una propuesta de los Estados Unidos, que tomó como modelo la negociación de emisiones de dióxido de azufre vigente en ese país. Su aceptación en la negociación fue una condición que puso Washington para acompañar la unanimidad con que se adoptó el texto en diciembre de 1997 y esto fue presentado como un éxito ante la comisión de Relaciones Exteriores del Senado norteamericano³³ por el jefe de la delegación estadounidense en Kioto, Stuart Eizenstat, por entonces Subsecretario de Estado.

El mecanismo encierra una cuestión básica de equidad que no ha sido resuelta. A cada país se le asignó un volumen de emisiones con respecto a lo que habían sido sus emisiones históricas y se tomó como línea de base el año 1990, sin tener en cuenta la tremenda disparidad en materia de emisiones *per capita*. A ese criterio de asignación se lo llama “grandfathering” y generó resistencias en los países en desarrollo que finalmente lo aceptaron. Avanzar aún más en ese enfoque para otorgar el derecho a vender parte de esas emisiones a otro país desarrollado, suscitó nuevamente la cuestión sobre la legitimidad del derecho a emitir esos volúmenes y estuvo a punto de hacer fracasar las negociaciones. La primera reflexión que surge es que si un país desarrollado tiene emisiones por debajo del nivel que se le acordó, eso está muy bien y puede celebrarse. Pero darle la posibilidad de generar un negocio a partir de esa situación resulta difícil de admitir.

La cuestión se complica porque a países que habían tenido economías centralmente planificadas, se les otorgaron volúmenes de emisiones muy por encima de las emisiones que realmente tenían al adoptarse el Protocolo en 1997. Los casos más notables son los de la Federación Rusa que fue autorizada para emitir cerca de 3.000 millones de toneladas cuando en ese año sus emisiones se encontraban cerca de los 2.000 millones y el de Ucrania a la que se le asignó un exceso de 500 millones de toneladas. A estos excesos se los denominó “aire caliente” o “toneladas de papel” (*hot air* o *paper tons*).

Como prevención se estableció una cantidad de reserva que las Partes no pueden transferir. Según la regulación acordada por la séptima Conferencia de las Partes de la Convención en Marrakech en 2001 y

³¹ www.CDMpipeline.org

³² Decisión 11/CMP.1

³³ 105 Senate Hearings (S. Hrg. 105-457) 11 de febrero de 1998.

definitivamente adoptada por la primera Reunión de las Partes del Protocolo de Kioto en Montreal en 2005, esa cantidad que cada Parte debe mantener en su registro nacional como una reserva para todo el período de compromiso, debe ser igual o superior al 90% de la cantidad total atribuida para el período 2008/2012, o a cinco veces la cantidad correspondiente al inventario más reciente que se haya examinado, si esta segunda cantidad es menor. En las evaluaciones que los equipos de expertos técnicos están presentando al Comité de Cumplimiento sobre los informes iniciales de las partes, se vienen determinando las cantidades atribuidas a cada país y las reservas establecidas.

El comercio de emisiones puede comenzar desde el inicio del primer período de compromiso el 1º de enero de 2008, pero se ha demorado por los atrasos de los países en presentar la información requerida para asegurar los controles establecidos a través del Comité de Cumplimiento. Los inventarios, los registros nacionales, y las transferencias y las adquisiciones se efectuarán bajo la responsabilidad de las Partes interesadas. El Estado Parte que autorice a empresas o entidades privadas para hacer transferencias o adquisiciones, sigue siendo responsable del cumplimiento de sus obligaciones y debe garantizar que esas transacciones sean conforme con lo dispuesto en las decisiones de la Reunión de las Partes del Protocolo.

9. El sistema de comercio de emisiones de la Unión Europea

Para el período 2005/2007 la Unión Europea estableció y aplicó un sistema de comercio de emisiones³⁴ exclusivamente para el dióxido de carbono de varios sectores generadores de GEI, pero no todos los previstos en el PK. El sistema se organizó a partir de Planes Nacionales de asignación de volúmenes de emisiones que fueron sometidos a los órganos de la Comunidad. Se autorizó la transacción de créditos propios de la Unión Europea llamados EUA (por las siglas en inglés de *European Union Allowances*). Notablemente los intermediarios se quejaron de que esos créditos no pudieran transferirse al período de compromiso que comenzó el 1 de enero de 2008, ignorando que ello no dependía de la disposición de los órganos de la UE sino de lo dispuesto por el PK.

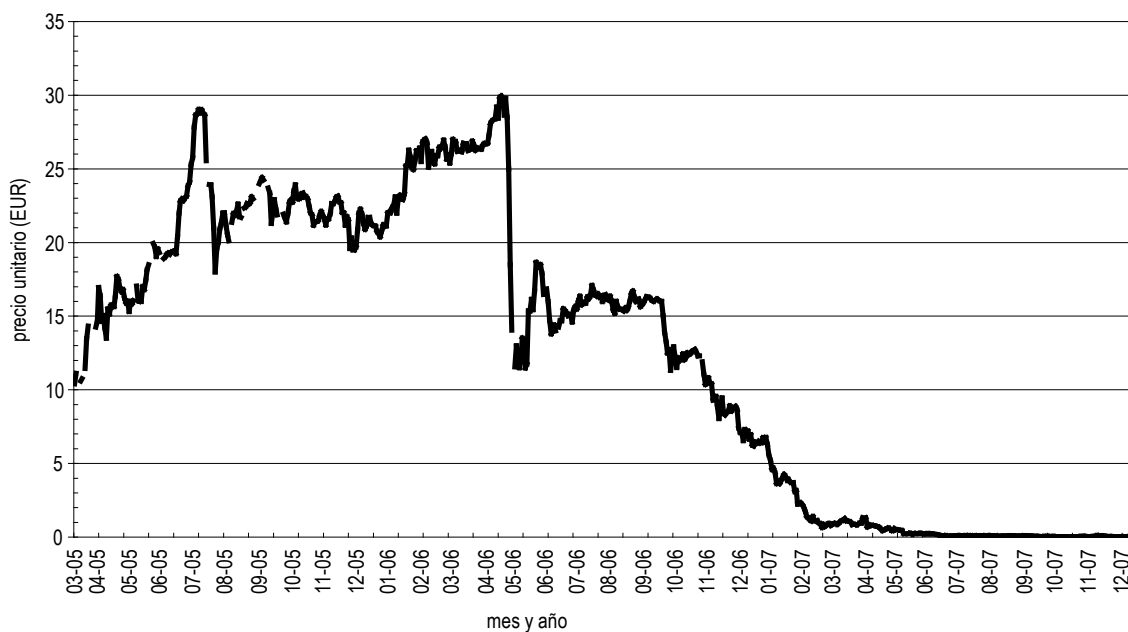
La primera etapa fue sin duda bien útil desde muchos puntos de vista, particularmente en lo que se refiere a la estandarización de los criterios de aplicación por las distintas autoridades nacionales, pero su característica más notable fue que hubo una asignación excesiva de permisos de emisión. Además las emisiones de CO₂ bajaron por la abundancia de lluvias en los países nórdicos, que facilitó la generación hidroeléctrica, y cierta disminución en la producción de acero. Todo esto determinó que los precios de los títulos de carbono, que habían partido de 20 euros por tonelada y subido hasta los 30, decayeran fuertemente hasta 15 centavos de euro por tonelada. Como se desarrolla más adelante, para el período de compromiso 2008/2012 los analistas estiman que habrá una oferta de créditos de carbono que superará las necesidades de los países de la UE.³⁵ El Gráfico 1, elaborado con los datos de la página web de la Unión Europea para informar sobre su sistema de comercio de emisiones, muestra con claridad esa evolución en el período 2005/2007. El Gráfico 2, de la misma fuente, muestra los volúmenes negociados.

³⁴ Directiva 2004/101/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de octubre de 2004.

³⁵ Sam Fankhauser, Managing Director (Strategic Advice), IDEACarbon, e-mail: sfankhauser@ideacarbon.com

Gráfico 1

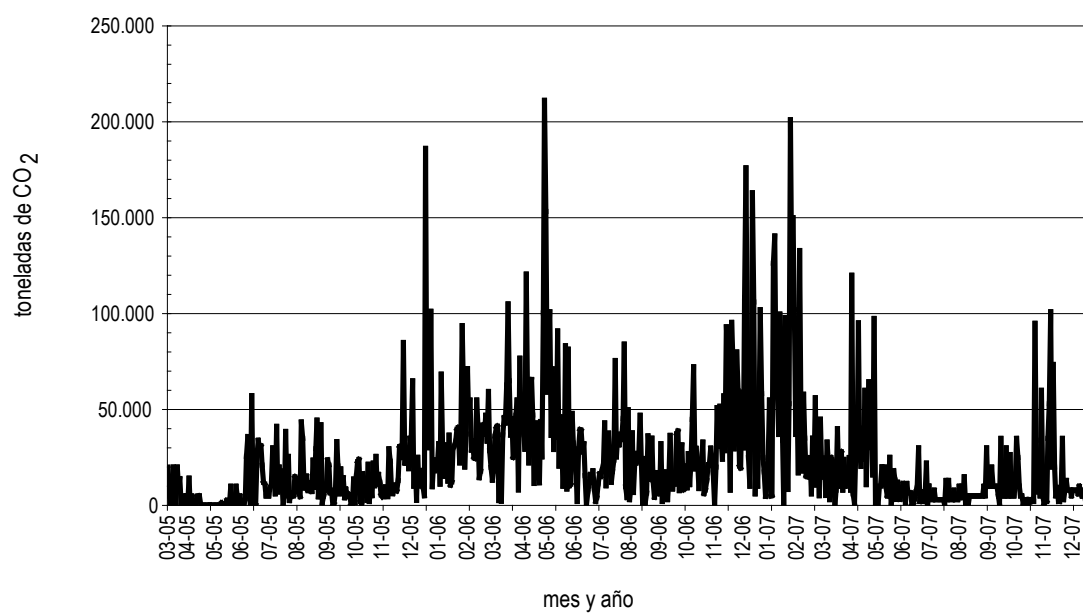
Evolución de los valores en el Mercado de Carbono de la UE en el período 2005-2007
precio en euros de las unidades atribuidas (AU) del Sistema de Negociación de Emisiones de la Unión Europea (EU ETS)



Fuente: Sistema de Negociación de Emisiones de la Unión Europea (EU ETS)

Gráfico 2

Volúmenes de la negociación de unidades atribuidas
en toneladas de CO₂



Fuente: Sistema de Negociación de Emisiones de la Unión Europea (EU ETS)

La segunda etapa de este sistema de comercio de emisiones corresponde al primer período de compromiso del PK. También fue iniciado por un proceso en el que la UE asignó un volumen de emisiones a cada Estado Miembro. El régimen regional europeo debe ajustarse a los compromisos y a las regulaciones del PK. Con limitaciones se permitirán transacciones utilizando los CER del MDL, originados desde el año 2000 y las ERU generadas en proyectos de cumplimiento conjunto. En esta segunda etapa se incluyen los seis gases y todas las fuentes consideradas en el Protocolo.

El 26 de octubre de 2007 la Comisión Europea (CE) finalizó su proceso interno de asignación de volúmenes de emisiones al decidir las cifras relativas a Bulgaria. La propia Comisión resumió sus decisiones en un documento publicado al día siguiente. A título de ilustración se reproducen en el Cuadro 2 las cantidades que se indican en la decisión de la Comisión. Estas no pueden compararse directamente con las cantidades atribuidas que incluye el Cuadro 5 elaboradas a partir de los datos propios del Protocolo de Kioto, porque las cantidades consignadas en el documento de la Comisión Europea se refieren al Sistema de Negociación de Emisiones de la Unión Europea (EU ETS).

En su relación como parte del PK, la UE decidió informar sobre los 15 Estados que eran miembros de la Unión en 1997 y operan dentro de la burbuja prevista en el Art.4 del Protocolo. Esta propuesta fue aceptada por la primera Reunión de las Partes y está funcionando. Naturalmente ello no impide al grupo de 15 miembros adquirir AAU de los 12 nuevos miembros, que fueron economías centralmente planificadas. Como se puede ver en el Cuadro 5, este grupo de países tiene atribuida en el PK volúmenes de emisión que exceden sus necesidades actuales. Hasta el 30 de abril de 2008 no se habían informado transacciones en este sistema.

Cuadro 2

Emisiones anuales atribuidas por la Comisión Europea a los Miembros de la UE para los sectores y gases a que se refiere su sistema de negociación en millones de toneladas de CO₂ equivalente

País	Límite para 2005-2007	Emisiones verificadas en 2005	Propuesta del país 2008-2012	Límite fijado por la Comisión para 2008-2012	Adicionales para 2008-2012 (1)	% IC/MDL en 2008-2012 (2)
Alemania	499	474	482	453,1 (94%)	11	20 (3)
Austria	33	33,4	32,8	30,7 (93,6%)	0,35	10
Bélgica	62,1	55,58 (4)	63,3	58,5 (92,4%)	5	8,4
Bulgaria	42,3	40,6 (5)	67,6	42,3 (62,6%)	n.d.	12,55
Chipre	5,7	5,1	7,12	5,48 (77%)	n.d.	10
Dinamarca	33,5	26,5	24,5	24,5 (100%)	0	17,01
Eslovaquia	30,5	25,2	41,3	30,9 (74,8%)	1,7	7
Eslovenia	8,8	8,7	8,3	8,3 (100%)	n.d.	15,76
España	174,4	182,9	152,7	152,3 (99,7%)	6,7 (6)	aprox. 20
Estonia	19	12,62	24,38	12,72 (52,2%)	0,31	0
Finlandia	45,5	33,1	39,6	37,6 (94,8%)	0,4	10
Francia	156,5	131,3	132,8	132,8 (100%)	5,1	13,5
Grecia	74,4	71,3	75,5	69,1 (91,5%)	n.a.	9
Hungría	31,3	26	30,7	26,9 (87,6%)	1,43	10
Irlanda	22,3	22,4	22,6	22,3 (98,6%)	n.d.	10
Italia	223,1	225,5	209	195,8 (93,7%)	n.d. (7)	14,99
Letonia	4,6	2,9	7,7	3,43 (44,5%)	n.d.	10
Lituania	12,3	6,6	16,6	8,8 (53%)	0,05	20
Luxemburgo	3,4	2,6	3,95	2,5 (63%)	n.d.	10
Malta	2,9	1,98	2,96	2,1 (71%)	n.d.	a determinar
Países Bajos	95,3	80,35	90,4	85,8 (94,9%)	4	10
Polonia	239,1	203,1	284,6	208,5 (73,3%)	6,3	10
Portugal	38,9	36,4	35,9	34,8 (96,9%)	0,77	10
Reino Unido	245,3	242,4 (8)	246,2	246,2 (100%)	9,5	8
República Checa	97,6	82,5	101,9	86,8 (85,2%)	n.d.	10
Rumania	74,8	70,8 (9)	95,7	75,9 (79,3%)	n.d.	10
Suecia	22,9	19,3	25,2	22,8 (90,5%)	2	10
Totales	2.298,5	2.122,2	2.325,3	2.080,9 (89,5%)	54,6	-

Notas:

(1) Las cantidades de esta columna incluyen emisiones de instalaciones que se incluyen para el período 2008-2012 y que no estaban incluidas en el período 2005-2007. No incluyen nuevas instalaciones en los sectores que ya estaban incluidos en el período 2005-2007.

(2) El límite para la utilización de títulos generados mediante la Implementación Conjunta y del Mecanismo de Desarrollo Limpio (IC/MDL) se expresa como un porcentaje del total de las emisiones anuales atribuidas e indica el máximo que las compañías pueden presentar como créditos originados en proyectos de IC o MDL realizados en Estados Parte del Protocolo de Kioto, en lugar de las asignaciones de EU ETS.

(3) En lugar de un porcentaje del total asignado, la legislación alemana establece como límite el 22% de las asignaciones hechas sin cargo.

(4) Incluye instalaciones que Bélgica había optado por excluir del esquema establecido en 2005.

(5) Debido a que Bulgaria recién se ha incorporado a la UE, este dato no ha sido verificado en forma independiente.

(6) Instalaciones adicionales y emisiones por más de 6 millones de toneladas están incluidas desde 2006.

(7) Italia debe incluir más instalaciones. La cantidad de emisiones adicionales no se conoce en la fecha del cuadro.

(8) Las emisiones verificadas para 2005 no incluyen las instalaciones que el Reino Unido optó por excluir transitoriamente del esquema en 2005, pero que estarán incluidas en el período 2008-2012 y que se estima que suman unos 30 millones de toneladas.

(9) Debido a que Rumania se ha incorporado recientemente a la UE, este dato no ha sido verificado independientemente.

Fuente: Unión Europea, Comunicado de Prensa, octubre 2007

10. La demanda, la oferta y los precios de los títulos de carbono en 2008/2012

Las grandes preguntas sobre el mercado de carbono que se presentan hoy se refieren a las dimensiones que razonablemente podrán tener la demanda y la oferta de títulos de carbono y sus precios. El propósito de adoptar el sistema de “tope y comercio” (*cap and trade*) de emisiones fue estimular reducciones cuyo costo fuera inferior al valor de los títulos disponibles en el mercado y facilitar mediante el comercio de esos títulos el cumplimiento de los compromisos de reducción y limitación.³⁶ El costo marginal de equilibrio de la reducción quedaría definido por el precio del título de carbono. Sin embargo, ese equilibrio podría fijarse en un punto comercialmente conveniente pero ambientalmente indeseable. Una oferta a precios muy bajos podría inducir solamente a reducciones menores.

El comercio de emisiones fue siempre considerado un complemento del esfuerzo interno y de allí surgió el concepto del carácter suplementario que se consideró más arriba. Está claro que ante la necesidad de estabilizar la concentración de gases de efecto invernadero en la atmósfera – objetivo del PK – no es deseable una situación de oferta abundante que presione hacia la baja los precios del mercado de carbono. El objeto no es abaratar costos sino, como se dijo, estabilizar la concentración de gases de efecto invernadero en la atmósfera. La presencia de “aire caliente” o “toneladas de papel” antes señalada, hizo crecer la importancia del concepto de suplementariedad, que proviene de la escuela de pensamiento que prefiere la regulación y el control como instrumento de política ambiental.

Las estimaciones sobre el futuro de este mercado varían según el color del cristal o el tipo de interés con que lo mira el analista; las diferencias no son menores. Además no se han dilucidado aún varias incógnitas gravitantes.

La primera se refiere a la proyección de las emisiones. En el ámbito de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático no se han establecido estándares que permitan elaborar proyecciones nacionales comparables de modo que las tablas disponibles y en uso son de limitada utilidad.³⁷ Por otra parte en el IPCC se maneja un número de escenarios globales posibles, pero los escenarios no son pronósticos y la probabilidad de que los diversos escenarios se materialicen depende de circunstancias nacionales o regionales. Estimar emisiones acumuladas de distintos países con condiciones nacionales diferentes sobre la base de escenarios globales puede inducir a error sobre el comportamiento futuro de los Estados individualmente considerados.

Otra incógnita es cuál será el régimen después de 2012, cuando concluya el primer período de compromiso del Protocolo de Kioto. Más arriba se explicó que ese instrumento tiene previsiones que han “gatillado” el comienzo de negociaciones que se encuentran en marcha y que en ese contexto hay una tendencia a mantener el mercado de carbono. Inclusive los ICER y los tCER están concebidos para durar más allá del 2012. Pero esto no resuelve la incógnita. Desde el punto de vista de la oferta, interesa conocer si quienes dispondrán de un exceso para vender, principalmente los países que fueron economías centralmente planificadas, ofrecerán gran parte de su disponibilidad o ahorrarán una porción significativa para aplicarla a sus propias obligaciones o venderla en futuros períodos de compromiso, lo cual puede mover los precios significativamente.

Por otra parte los precios no serán uniformes. Los títulos originados en el MDL por proyectos de secuestro de carbono (tCER y ICER), como tienen un término de expiración, serán más bajos. Los demás títulos originados en el MDL y comprados antes de ser expedidos por la Junta Ejecutiva, tienen un valor castigado por el riesgo que implica su aceptación final. Del mismo modo créditos generados por proyectos de implementación conjunta que se negocien antes de su perfeccionamiento, pueden tener un precio menor porque implican el riesgo de que la reducción de emisiones no sea finalmente verificada y convalidado por la Junta Ejecutiva del MDL. En cambio, aquellos certificados que han completado su ciclo de verificación y han sido convalidados por la Junta Ejecutiva del MDL no tienen ese riesgo o incertidumbre, como tampoco lo tienen los créditos que corresponden a una parte de la cantidad atribuida a un determinado país.

³⁶ En el sistema de “tope y comercio” la empresa que emita más que el volumen que se le ha asignado, reducirá sus emisiones si el costo de la unidad marginal de reducción (costo marginal) es menor que el precio del título de carbono que podría adquirir.

³⁷ La propuesta en este sentido formulada por la Argentina durante negociaciones informales en la COP 9 (Milán 2003) no tuvo acogida sino más bien rechazo por parte de los países desarrollados.

Finalmente los llamados “mercados voluntarios” señalados antes pueden demandar ciertos créditos del mecanismo de desarrollo limpio o de la implementación conjunta, pero en general se estima que no superarán el 10 por ciento de la demanda central generada por el Protocolo de Kioto.

Sobre estos temas tienen publicaciones anuales tanto el Banco Mundial como el Organismo Internacional de Energía, que conviene tener en cuenta para formular un juicio.

En la Reunión de las Partes del Protocolo de Kioto realizada en Bali, en diciembre último, el Ministerio de Economía, Comercio e Industria del Japón (METI, por sus siglas en inglés) hizo una presentación a muy grandes trazos de la oferta y la demanda de títulos de carbono en el período de cumplimiento del Protocolo (ver el Cuadro 3), en el que se ha agregado la demanda estimada de Australia, que ratificó el Protocolo pocos días antes de la presentación japonesa. Para esa estimación se tomaron los datos de la comunicación nacional de Australia. Del cuadro surge un potencial exceso en la oferta, pero como se señaló antes, es posible que parte de los excedentes en las cantidades atribuidas no lleguen a ser ofertados realmente y en cambio se reserven para períodos de cumplimiento futuros. Del mismo modo la estimación del producido posible de los proyectos del MDL se estima algo alta si se considera la realidad descrita en los párrafos anteriores dedicados a ese mecanismo.

Cuadro 3
Oferta y demanda potencial de títulos de carbono estimada por Japón¹
para el primer período de compromiso (2008-2012)
en millones de toneladas de CO₂equivalente

Oferta		Demanda	millones de ton
Excedente en la cantidad atribuida a la Federación Rusa	4.400	Demanda de 15 miembros de la UE	1.600
Excedente en la cantidad atribuida a Ucrania	2.400	Demanda de Suiza, Nueva Zelanda, Noruega y otros	de 57 a 200
Excedente en la cantidad atribuida a 12 recientes miembros de la UE	1.500	Compras del gobierno y las empresas de Japón	260
Proyección del PNUMA sobre créditos del MDL	2.300	Demanda de Australia ²	34

Nota: 1. Datos presentados por la delegación de Japón en la Reunión de las Partes del PK, diciembre 2007.

2. El dato de Australia no está en la estimación hecha por Japón sino que fue tomado de su comunicación nacional

Fuente: Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón

Puede considerarse como un antecedente de esta apreciación el trabajo producido por el Banco Mundial en marzo de 2007 sobre el mercado del carbono (Banco Mundial, 2007), que se reproduce como Cuadro 4. Tanto las notas al pie dentro del cuadro como la descripción de las fuentes ilustran sobre la limitada precisión de estas apreciaciones.

Cuadro 4**Oferta y demanda potencial de títulos de carbono estimada por el Banco Mundial para el primer período de compromiso (2008-2012)****en millones de toneladas de CO₂equivalente**

País o entidad	Demanda potencial 2008-2012				Oferta potencial 2008-2012	
	Distancia a la meta del Protocolo	Demanda de MKs	IC y MDL Contratados	Demanda residual de MKs C = A - B	Excedente potencial de UCAs	
Gobiernos de UE-15	1.300 (1)	450	143	307	Federación Rusa	3.200
					Ucrania	2.200
EU ETS	1.250 (900-1.500)	1.140 (900-1.400)	506	634	UE nuevos miembros	700-1.500
					Otras economías en transición	200
Japón (gobierno y compañías)	500 (1)	350 (100-500)	266	84	Subtotal	6.300-7.100
Resto de Europa y Nueva Zelanda	200	60	2	58	IC y MDL potencial	
					MDL	1.500 (2)
					IC	200 (3)
					Subtotal	1.700
Total		2.000	917	1.083	Total	8.000-8.800
Canadá	1.300	??	0	??		

Notas:

MKs = Mecanismos de Kioto

El rango de las estimaciones se indica entre paréntesis

(1) Deficit Bruto después de descontar los secuestros por sumideros.

(2) CER esperadas según el estudio del Risoe/PNUMA, ajustado por los rendimientos observados hasta fin de marzo de 2007.

(3) Estimación de Point Carbon.

Fuente: Banco Mundial (2007)

Con todas las limitaciones que se pueden señalar en ambos cuadros y tomando en cuenta la situación de Australia que a la fecha de la publicación del Banco Mundial no había ratificado el PK, ellos muestran con claridad un exceso muy significativo en la oferta potencial de créditos de carbono para el primer período de compromiso. Esto se produce por la ausencia de los Estados Unidos en el Protocolo de Kioto. Las estimaciones que llevaron a la adopción de este instrumento se hicieron sobre la base de la participación de ese país que tuvo iniciativas claves en la negociación que fueron aceptadas por las demás partes, contribuyó a la formación del consenso y firmó el Protocolo que luego no ratificó.

11. La información generada por los gobiernos

La reunión y sistematización de la información sobre las emisiones de gases de efecto invernadero que se ha desarrollado en los 14 años que lleva funcionando la Secretaría de la Convención, es una excelente fuente para el análisis. Los datos son transmitidos por las Partes en sus comunicaciones nacionales. Estas frecuentemente tienen un tono y una metodología que procura proteger la imagen del país, pero en el caso de los países desarrollados se ha establecido un formato común para los inventarios. Además esas comunicaciones se someten a un proceso de revisión por equipos integrados por técnicos independientes. Estos producen su evaluación en un formato estandarizado que facilita la comparación. Finalmente la Secretaría publica anualmente documentos de compilación y análisis que resultan muy útiles.

La Secretaría de la Convención y del Protocolo, en respuesta a pedidos de la Conferencia y de la Reunión de las Partes, elaboró un informe sobre los flujos financieros y de inversión para las necesidades del Cambio Climático (UNFCCC, 2007 a) que contiene una perspectiva del mercado de carbono para el período 2008/2012, tomando como referencia principal el año 2010. El informe no es un documento oficial aunque fue elaborado por la Secretaría, que es un órgano de la Convención y del Protocolo, a requerimiento de

otros órganos creados por esos tratados, como queda dicho. La conclusión de ese trabajo es que la oferta de créditos de carbono para el primer período de compromiso “será abundante”.

Esa apreciación, que es coincidente con los datos elaborados para este trabajo y que se incluyen más adelante, se fundamenta en datos contenidos en un informe sobre el Estado y las Tendencias del Mercado de Carbono elaborado por el Banco Mundial (Banco Mundial, 2007) antes citado, hecho por dos funcionarios de planta de ese organismo financiero que, como es conocido, promueve y realiza transacciones de emisiones. El informe de la Secretaría de la Convención y del Protocolo publica asimismo los datos de dos consultoras privadas, Point Carbon³⁸ e IFC International³⁹ que también promueven el comercio de emisiones. Los datos de estas tres fuentes sobre la estimación de la oferta y la demanda de títulos de carbono en 2010 están disponibles en la página web de la Convención.⁴⁰

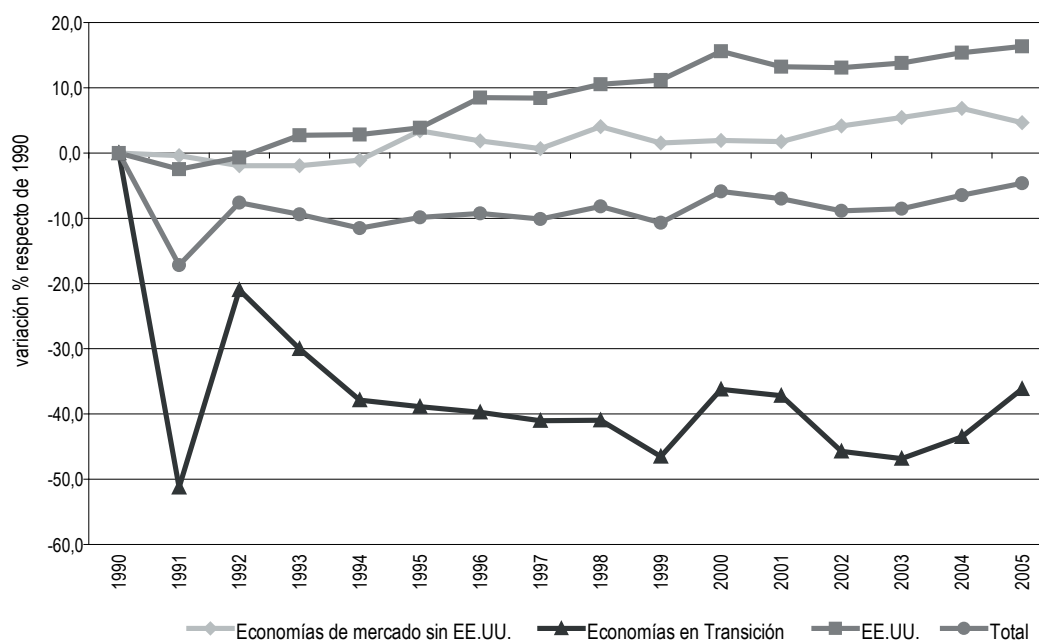
En marzo de 2008, Point Carbon produjo un nuevo informe para una Conferencia sobre el mercado de carbono realizada ese mes en Copenhague (Point Carbon, 2008). Parte de las conclusiones de ese informe se fundan en una encuesta a 3.703 participantes que produjeron 1.406 respuestas naturalmente de confiabilidad relativa en un ámbito donde los intereses son muy grandes. Otros datos del informe se deslizan sin explicar la relación con las cifras oficialmente disponibles. Por ejemplo, el informe indica que el mercado secundario de CERs creció hasta los 300 millones de toneladas en 2007. Como hasta el 30 abril de 2008 la Junta Ejecutiva del MDL otorgó CERs por 140,6 millones de toneladas, transacciones por 300 millones de toneladas sólo se pudieron realizar negociando varias veces el mismo título. Esto significa actividad del mercado, pero es absolutamente irrelevante para la mitigación del cambio climático.

Entre 1990 y 2005, el volumen de las emisiones de los países desarrollados ha evolucionado en forma diferente. Si se toma en cuenta a todos ellos, incluyendo los Estados Unidos, se advierte que el conjunto disminuyó casi un 5 por ciento, pero mientras las “economías en transición” bajaron más del 35%, las “economías de mercado” aumentaron aproximadamente un 10%, según se muestra en el Gráfico 3.

Gráfico 3

Evolución de las emisiones de GEIs de los países considerados industrializados en la Convención sobre Cambio Climático

Variación porcentual respecto de 1990, sin tomar en cuenta UTCUTS



Fuente: UNFCCC (2007 b)

³⁸ www.pointcarbon.com

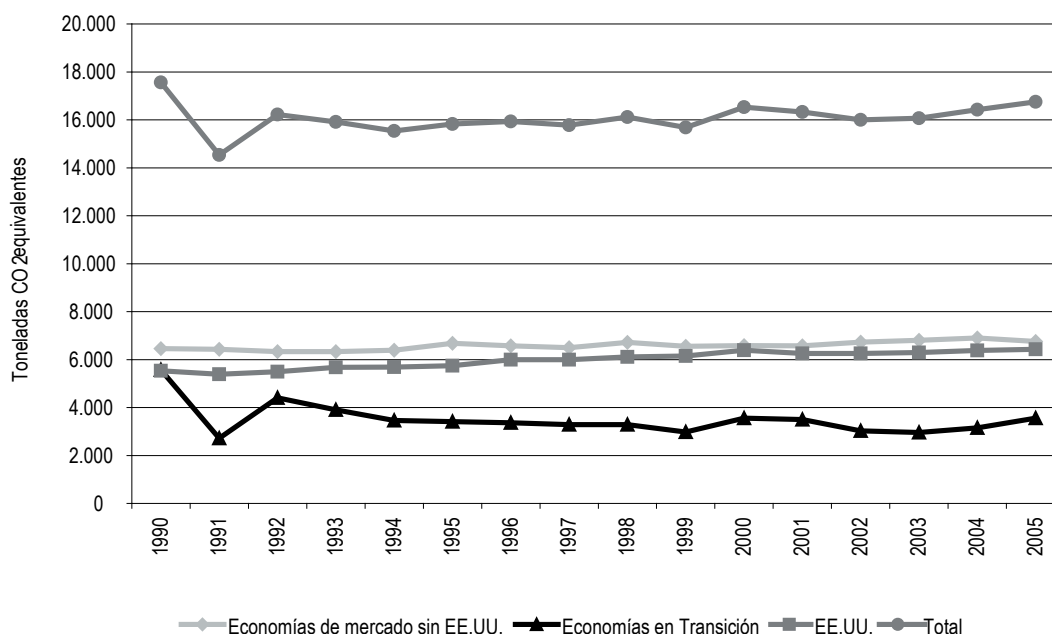
³⁹ www.icfi.com

⁴⁰ www.unfccc.int

Si la misma evolución se grafica en términos absolutos del volumen de emisiones con una curva que desagregue a los Estados Unidos como se muestra en el Gráfico 4, se ve con claridad que las emisiones de este país virtualmente equivalen a las del resto del grupo de países con economías de mercado y que ambas curvas evolucionan en forma casi paralela.

Gráfico 4

Evolución de las emisiones de GEIs de los países considerados industrializados en la Convención sobre Cambio Climático
en toneladas equivalentes de CO₂, sin tomar en cuenta UTCUTS



Fuente: UNFCCC (2007 b)

En el Cuadro 5 se reúne la información disponible hasta fines de abril de 2008, completada cuando ha sido necesario con estimaciones realizadas en la forma en que se indica en las respectivas notas al pie del cuadro. Los países han sido ordenados conforme los resultados de la cuarta columna, comenzando con aquellos que podrían tener un déficit mayor, para concluir con los que tendrán mayor excedente. Como ilustración se han calculado los subtotales del grupo con déficit y del grupo con excedente.

La primera columna muestra las cantidades atribuidas, o sea el volumen de emisiones que estará disponible para aquellos países industrializados que han ratificado el Protocolo de Kioto. La suma de esa columna indica que el total de las emisiones atribuidas a los Estados Parte es de cerca de 60.000 millones de toneladas. De conformidad con el Art.3.1 del Protocolo de Kioto, esa cantidad es aproximadamente un 5% menor que el total de las emisiones que esos mismos países tuvieron en 1990: en términos absolutos aproximadamente unos 3.000 millones de toneladas menos. Esa cantidad absoluta equivale prácticamente a la emisión anual de la Federación Rusa, y menos de la mitad de las emisiones de los Estados Unidos en el año 2004. Con estos valores absolutos en perspectiva no resulta sencillo comprender las extremas resistencias que generó la implementación del Protocolo de Kioto.

La segunda columna indica la estimación que los países han hecho sobre lo que cada uno emitiría en el año 2010 tomando algunas medidas de mitigación. En distintos análisis se ha tomado el año 2010 como el promedio de lo que puede suponerse que los países emitirán en el quinquenio 2008-2012 y el mismo criterio se ha seguido en este trabajo. El sistema del PK no pide esas proyecciones, no hay obligación de formularlas, y tampoco son homogéneas como ya se ha señalado porque en algunos casos se refieren a emisiones que computan el uso del suelo, los cambios en los usos del suelo y la silvicultura, de modo que al adicionarlas debe mantenerse cierta reserva. En los casos en que los países no han presentado estimaciones, se optó por aplicar el método estadístico de extrapolación de ajustes por mínimos cuadrados de

las emisiones netas totales del quinquenio anterior al último año informado por un país (p.e., 2001-2005 ó 2002-2006). Consecuentemente, con criterio conservador se consignan volúmenes de emisiones mayores de los que realmente se producirían computando los sumideros y con la adopción de políticas y medidas. La aplicación de este criterio conservador aumenta el total de emisiones y reduce el sobrante que se registra en la cuarta columna.

La información presentada por los gobiernos y que está disponible por internet⁴¹ en ciertos casos contiene también una previsión más favorable, o sea de menor volumen de emisiones, si adoptaran medidas de mitigación adicionales. La naturaleza y las características de estas medidas están descritas en las respectivas presentaciones y resumidas en el documento citado. También con criterio conservador no se tomaron en cuenta esas posibles medidas adicionales.

La tercera columna indica las sumas que esas proyecciones darían durante los cinco años del período de compromiso. La cuarta columna indica lo que sería el balance para cada país, con signo negativo cuando las emisiones exceden la cantidad atribuida.

Claramente se advierte que la clave reside en la proyección de las emisiones de la Federación Rusa y de Ucrania que en el proceso de negociación del Protocolo de Kioto obtuvieron una cantidad atribuida igual a sus emisiones de 1990. En virtud de la frase final del Art.3, inciso 7, introducida por iniciativa e insistencia de Australia, la cantidad atribuida a Rusia incluye los usos de la tierra, el cambio en los usos de la tierra y la silvicultura porque en ese año, como en varios otros, el sector tuvo un saldo neto de emisiones. Ni Rusia ni Ucrania han presentado estimaciones de sus emisiones futuras y la aplicación del método estadístico antes explicado, da para ambos países los abultados resultados que se muestran en el cuadro y que coinciden con la literatura más autorizada. La Federación Rusa tiene como cantidad atribuida sus emisiones de 1990 y como ya se ha indicado excedían en 1.000 millones de toneladas las emisiones de 1995 que se conocían en 1997, al adoptarse el Protocolo.

La suma algebraica de esos saldos indica que puede existir una oferta sobreabundante de títulos de carbono dentro del conjunto de los países industrializados, sin recurrir a los créditos que puede originar el mecanismo de desarrollo limpio a los cuales se hizo referencia en otras secciones de este trabajo. Existen, sin embargo, razones políticas que inducen a los países desarrollados a continuar con proyectos del MDL, aunque tengan entidad considerablemente reducida. Los países que en este primer período de compromiso tienen excedente de emisiones permitidas, como ya se ha señalado, pueden conservar ese excedente para períodos futuros, lo que deja en sus manos una gran influencia sobre los precios de los certificados de carbono. Es probable que sus conductas comerciales se diferencien en razón de su pertenencia o no a la Unión Europea.

⁴¹ Documento FCCC/SBI/2007/INF.6/Add.1

Cuadro 5**Cantidad de emisiones netas atribuida por país, proyección estimada y posible déficit o excedente****en millones de toneladas de CO₂ equivalente****A. Con posible déficit**

País	Cantidad atribuida de emisiones (1)	Proyección de las emisiones netas para 2010 (2)	Proyección de las emisiones netas para todo el periodo 2008-2012	Cantidad Atribuida - Proyección para 2008-2012
	A	B	C = B x 5	D = A - C
Japón	5.335,4	1.311,0	6.555,0	-1.219,6
Canadá	2.814,9 *	744,3	3.721,5	-906,6
Alemania	4.381,3	986,9	4.934,5	-553,2
España	1.666,2	436,3	2.181,5	-515,3
Italia	2.416,3	579,7	2.898,5	-482,2
Dinamarca	276,8	71,3 **	356,5	-79,7
Países Bajos	1.001,3	216,1 **	1.080,5	-79,2
Grecia	668,7	145,6 **	728,0	-59,3
Noruega	250,6	61,8	309,0	-58,4
Portugal	381,9	88,0	440,0	-58,1
Nueva Zelanda	309,6	72,8 **	364,0	-54,4
Bélgica	674,0	145,2 **	726,0	-52,0
Luxemburgo	47,4	17,1	85,5	-38,1
Irlanda	314,2	70,4 **	352,0	-37,8
Finlandia	355,0	78,5	392,5	-37,5
Australia (3)	2.788,5 *	564,5 **	2.822,5	-34,0
Austria	343,5	72,7	363,5	-20,0
Croacia	154,6	33,6	168,0	-13,4
Eslovenia	93,6	21,2	106,0	-12,4
Islandia	18,5	4,5	22,5	-4,0
Suiza	242,8	49,2 **	246,0	-3,2
Liechtenstein	1,1	0,3	1,5	-0,4
Subtotal	24.536,1			-4.318,9

B. Con posible excedente

Pais	Cantidad atribuida de emisiones (1)	Proyección de las emisiones netas para 2010 (2)	Proyección de las emisiones netas para todo el periodo 2008-2012	Cantidad Atribuida - Proyección para 2008-2012
	A	B	C = B x 5	D = A - C
Mónaco	0,5 *	0,1	0,4	0,1
Eslovaquia	331,4	55,3 **	276,5	54,9
Suecia	375,2	58,1 **	290,5	84,7
Letonia	119,2	5,3 **	26,5	92,7
Francia	2.819,6	544,8 **	2.724,0	95,6
Hungría	542,4	86,5 **	432,5	109,9
Estonia	196,1	16,5	82,5	113,6
Lituania	227,3	18,3 **	91,5	135,8
República Checa	893,5	141,2 **	706,0	187,5
Belarus	585,9 *	65,3	326,5	259,4
Reino Unido	3.412,1	620,2 **	3.101,0	311,1
Bulgaria	610,0	59,4	297,0	313,3
Rumania	1.279,8	174,7 **	873,5	425,8
Polonia	2.648,2	394,6 **	1.973,0	675,2
Ucrania	4.604,2	482,4	2.412,0	2.192,2
F. de Rusia	16.617,1	2.329,0	11.645,0	4.972,1
Subtotal	35.282,3			10.023,9
Total	59.818,4			5.705,0

Notas:

(1) Valores establecidos en los informes de revisión producidos por los equipos de expertos independientes que analizan los informes iniciales de los países, excepto aquellos con *, que son los declarados por los países que hasta el 30 de abril de 2008 no tenían informe del grupo de expertos. Ver los informes en: unfccc.int/national_reports/initial_reports_under_the_kyoto_protocol/items/3765.php.

(2) Los valores corresponden a las emisiones sin UTCUTS proyectadas 'con medidas de mitigación' (Tabla 12 de FCCC/SBI/2007/INF.6/Add.1), excepto aquellos con **, que corresponden a las emisiones con UTCUTS informadas 'con medidas de mitigación' por los países (ver Tabla 13 de *Compilation and synthesis of fourth national communications*. FCCC/SBI/2007/INF.6/Add.1). Los valores correspondientes a Luxemburgo y Mónaco se obtuvieron por extrapolación de ajustes por mínimos cuadrados de las emisiones netas totales del quinquenio anterior al último año informado por un país (2001-2005), porque no figuraban en ninguna de las tablas indicadas.

(3) El valor de las emisiones netas del año de referencia (1990) que se empleó para calcular el valor de 'Cantidad Atribuida de emisiones netas' está tomado de la Tabla 5 del documento FCCC/SBI/2007/30. En el último inventario nacional de GEI elevado por Australia (ver http://unfccc.int/national_reports/annex_i_ghg_inventories/national_inventories_submissions/items/3929.php), las emisiones netas con UTCUTS totalizan 516.393,73 millones de toneladas de CO₂ equivalente, lo que daría una cantidad atribuida igual a 2.788,5 millones de toneladas de CO₂ equivalente (Tabla 10s5 de 'aus-2007-2005-v1.6.xls'). Pero en el informe inicial requerido por el Protocolo de Kioto, Australia declara que las emisiones netas con UTCUTS de 1990 son 553.773,8 millones de toneladas de CO₂ equivalente (la cantidad atribuida sería igual a 2.990,4 millones de toneladas de CO₂ equivalente). La diferencia entre ambos informes se debe a que Australia 'tradujo' emisiones derivadas del cambio del uso de la tierra y calculadas con las orientaciones para la buena práctica de 2003 para UCUTS a la metodología del IPCC de 1996. Esto resultó en un incremento de 37.380,07 millones de toneladas de CO₂ equivalente para el sector UTCUTS.

Fuente: UNFCCC

Cualquiera sea la interpretación de los datos precedentes, tomando los que se ofrecen en el cuadro y añadiendo los que se pueden actualizar o complementar con información adicional, resulta claro que aquellos países que han sido economías centralmente planificadas generan la mayor abundancia de créditos de carbono. La forma en que decidan manejar comercialmente ese potencial influirá decisivamente en el mercado. Naturalmente la decisión está condicionada por los compromisos de limitación y reducción de emisiones que se pacten en las negociaciones iniciadas. Si las obligaciones son severas, puede convenir conservar AAU para venderlas en el segundo período de compromiso. En todo caso no parece razonable esperar valores altos en el mercado de títulos de carbono para el período 2008/2012.

Al concluir estas consideraciones surge naturalmente la pregunta ¿cuál sería la situación si los Estados Unidos hubieran ratificado el PK? La respuesta sólo puede darse por el método de la ucronía, que es la reconstrucción lógica que se hace dando por supuestos acontecimientos no sucedidos, pero que habrían podido suceder. Los datos para esos supuestos son las emisiones de 1990 que podrían haberse tomado como línea de base para los Estados Unidos y que, sin computar UTCUTS, llegan al equivalente de 6.229

millones de toneladas dióxido de carbono.⁴² Consecuentemente, como cantidad atribuida de emisiones se habría establecido el quíntuplo del 93 % de ese volumen, o sea 28.965 millones de toneladas. Estados Unidos ha estimado oficialmente que sus emisiones netas, o sea computando UTCUTS y con la adopción de medidas de mitigación, en el año 2010 serían el equivalente de 6.906 millones de toneladas de CO₂.⁴³ Ese es el año que se ha tomado como referencia en el Cuadro 5, y la aplicación del mismo criterio lleva a estimar que las emisiones de los Estados Unidos en el quinquenio 2008-2012 serían el equivalente a 34.530 millones de toneladas de CO₂. El probable déficit sería entonces de 5.565 millones de toneladas, cantidad notablemente cercana al resultado final de la suma algebraica de la columna D del Cuadro 5, con todas las implicancias que ello tendría en el mercado de títulos de carbono.

Bibliografía

Banco Mundial (2007). *State and Trends of the Carbon Market 2007*. Washington DC: Banco Mundial.

IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change) (1995). *Climate Change 1995: The Science of Climate Change*. Cambridge (Reino Unido): Cambridge University Press.

IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change) (2007). *The Physical Sciences Basis, Technical Summary*. Ginebra: OMM/PNUMA.

Lusford, David editor (2007). *Greenhouse Gas Market 2007. Building upon a solid foundation: the emergence of a global emissions trading system*. Ginebra: International Emissions Trading Association. En: www.iet.org

OMU-PNUMA (2005). *Safeguarding the Ozone Layer and the Global Climate System, Summary for Policy Makers*. Ginebra: Organización Meteorológica Mundial y Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente.

Point Carbon (2008). *Carbon 2008. Post-2012 is now*. 11 de marzo. Para la 5° conferencia anual de Point Carbon, Copenhagen, marzo 2008.

Schwed, Fred (1940). *Where are the costumers' yachts?* Simon & Schuster.

UNFCCC (2007 a). *Investments and financial flows to address climate change*. Bonn: UNFCCC.

UNFCCC (2007 b). *National greenhouse gas inventory data for the period 1990–2005. Note by the secretariat*. UNFCCC, Subsidiary Body for Implementation. 24 de octubre. FCCC/SBI/2007/30.

⁴² Documento FCCC/SBI/2007/30

⁴³ Documento FCCC/SBI/2007/INF.6/Add.1

Anexo 1

Siglas más utilizadas, en español y en inglés

en inglés		en español	
sigla	denominación	sigla	denominación
AAU	Assigned amount unit	UCA	Unidades de la cantidad atribuida
CER	Certified emission reduction	RCE	Reducción certificada de las emisiones
CDM	Clean Development Mechanism	MDL	Mecanismo para un Desarrollo Limpio
ERU	Emission reduction unit	URE	Unidad de reducción de las emisiones
ET	Emission trading		Comercio de emisiones
EU ETS	European Union Emission Trading Scheme		Sistema de Negociación de Emisiones de la Unión Europea
GHG	Greenhouse gas	GEI	Gases de efecto invernadero
IPCC	Intergovernmental Panel on Climate Change		Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático
KP	Kyoto Protocol	PK	Protocolo de Kioto
LULUCF	Land use, land use change and forestry	UTCUTS	Uso de la tierra, cambio en el uso de la tierra y silvicultura
UNEP	UN Environment Programme	PNUMA	Programa de las N. U. para el Medio Ambiente
UNFCCC	United Nations Framework Convention on Climate Change		Naciones Unidas sobre el Cambio Climático

6 | Biblioteca

Biblioteca del CEI

Información al público

La Biblioteca del Centro de Economía Internacional comenzó su actividad en el año 1987 ofreciendo sus servicios de información a numerosos usuarios dentro y fuera del Ministerio. Luego de un trabajo de ordenamiento, reorganización y reactivación, ésta se encuentra nuevamente disponible para prestar apoyo documental a las tareas de investigación sobre economía internacional que se desarrollan en el CEI y en la Cancillería, extendiendo también sus servicios a estudiantes e investigadores del país y del exterior.

Misión

Mantener e instrumentar servicios de apoyo documental a las actividades de investigación sobre economía internacional que se desarrollan en el CEI, a los funcionarios de Cancillería y a investigadores y estudiantes del país y del exterior, preservando, procesando técnicamente y difundiendo su patrimonio bibliográfico, y asegurando su adaptación continua a las necesidades e intereses de sus usuarios.

Objetivos

Facilitar a los investigadores del CEI, a los funcionarios de Cancillería y a investigadores y estudiantes del país y del exterior, el acceso a recursos de información sobre economía internacional para satisfacer las necesidades informativas generadas por sus estudios e investigaciones.

Asegurar el continuo desarrollo de las colecciones conforme con las necesidades e intereses de las nuevas líneas de investigación y de los nuevos asuntos que vayan surgiendo en el marco de la Cancillería y de las relaciones económicas internacionales.

Favorecer las condiciones necesarias para la integración con otros servicios de información de instituciones especializadas en las temáticas del Centro, promover el intercambio de información y la cooperación con dichos servicios.

Colección

La Biblioteca del CEI desarrolla su colección, principalmente, en el campo de la economía internacional, destacándose las temáticas relacionadas con negociaciones comerciales, política comercial, integración económica y promoción comercial.

Cuenta con una colección de libros, documentos y publicaciones periódicas, además de todos los informes y documentos de trabajo elaborados por el CEI, desde su creación hasta la actualidad, y amplía su caudal bibliográfico mediante la compra, recepción de donaciones y canje de publicaciones con otras instituciones.

Se ofrecen los siguientes servicios:

- Servicio de referencia virtual (recibimos consultas por correo electrónico, teléfono y fax, enviamos referencias bibliográficas y material disponible en formato electrónico por e-mail).
- Consulta de material bibliográfico en sala y posibilidad de retirar el material dejando momentáneamente Cédula de identidad, DNI o Pasaporte, en el caso de extranjeros, para realizar fotocopias fuera del Ministerio (no se aceptan certificados de documentación en trámite).
- Consulta y obtención de información estadística comercial.
- Préstamos de material bibliográfico por una semana (sólo para funcionarios de la Cancillería).
- Préstamos interbibliotecarios (préstamos entre bibliotecas para facilitar material bibliográfico solicitado por los usuarios a pesar de no contar con él dentro de la propia colección) (sólo para funcionarios de la Cancillería).
- Búsquedas bibliográficas y elaboración de bibliografías especializadas (sólo para funcionarios de la Cancillería).
- Disponibilidad de repertorios estadísticos en formato impreso y/o electrónico, editados por diferentes organismos internacionales como CEPAL, OMC, FMI, UNCTAD y OECD, así como también del INDEC, ALADI y EUROSTAT.
- Acceso a los siguientes recursos on-line desde la Biblioteca:
 - INDEC Informa
 - Estadísticas de Productos Industriales
 - The Economist
 - El Cronista
 - Ámbito Financiero
 - Folha de Sao Paulo
 - O Estado de Sao Paulo
 - Gazeta Mercantil
 - OECD OLISnet

Horarios de atención y contacto

La Biblioteca del CEI es pública, por lo cual se encuentra abierta a la consulta de su material y responde las inquietudes que se le formulen tanto a través de correo electrónico, teléfono y fax, como en forma presencial.

Contacto: María Violeta Bertolini y Daniel Hermida Pezzelatto

Consultas telefónicas, por correo electrónico o fax, de lunes a viernes de 10:30 a 13:30 hs. y de 15 a 18:30 hs.

Tel. : 4819-7000 (Interno 7488) / Fax : 4819-7484

Correo electrónico: vbn@mrecic.gov.ar/dhp@mrecic.gov.ar

Cooperación

La Biblioteca del CEI forma parte de UNIRED (Red de Redes de Información Económica y Social).

Novedades bibliográficas

Libros

Akitoby, B.; Hemming, R. y G. Schwartz, (2007) *Public investment and public-private partnerships*. Washington, International Monetary Fund. 20 p. (Economic Issues, 40)

Anderson, K. (ed) y W. Martin (ed.), (2006) *Agricultural trade reform and the Doha development agenda*. Washington, Palgrave Macmillan / The World Bank. 420 p. (Trade and development series)

Arnson, C. (ed.) et al., (2007) *Enter the dragon?: China's presence in Latin America*. Washington, Woodrow Wilson International Center for Scholars. 69 p.

Arnson, C. J. (ed); Gretzinger, C. M. (ed) y D. Estévez (ed.), (2006) *Latin American and the United States: the future of the relationship*. Washington, Woodrow Wilson International Center for Scholars. 16 p.

Auboin, M., (2007) *Fulfilling the Marrakesh Mandate on Coherence: ten years of cooperation between the WTO, IMF and World Bank*. Geneva, World Trade Organization. 39 p. (Discussion paper, 13)

Birdsall, N.; Torre, A. de la y R. Menezes, (2008) *Fair growth: economic policies for Latin America's poor and middle-income majority*. Washington, Center for Global Development; Inter-American Dialogue. 216 p.

Birdsall, N.; Torre, A. de la y R. Menezes, (2008) *Fair growth: economic policies for Latin America's poor and middle-income majority*. Washington, Center for Global Development. 216 p.

Durán Lima, J. E.; Miguel, C. J. de y A. R. Schuschny, (2007) *Acuerdos de libre comercio entre los países andinos y los Estados Unidos: ¿cuánto se puede esperar de ellos?*. Santiago de Chile, Naciones Unidas. 94 p. (Serie comercio internacional, 77)

Fundación Exportar, (2008) *Plan de acciones de promoción comercial, 2008*. Buenos Aires, Fundación Exportar. 100 p.

Havrylyshyn, O., (2007) *Economic recovery in the commonwealth of independent states: oil, reforms, rebound – or all of the above?*. Toronto, Munk Centre for International Studies. 27 p. (Controversies in global politics and societies, 7)

Kosacoff, B. (ed.), (2007) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas: la economía argentina 2002-2007*. Buenos Aires: Naciones Unidas. 426 p.

Kosacoff, B., (2007) *¿La globalización avanza más rápido que Latinoamérica?*. Buenos Aires, Cámara de Exportadores de la República Argentina. ca. 60 p.

Kosacoff, B.; López, A. y M. Pedrazzoli (2007) *Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina?*. Santiago de Chile, Naciones Unidas. 66 p. (Serie estudios y perspectivas, 39)

Marrus, M., (2006) *Official apologies and the quest for historical justice*. Toronto, Munk Centre for International Studies. 47 p. (Controversies in global politics and societies, 3)

Mellado, N. B. (coord.), (2007) *MERCOSUR-ALCA: articulación de las negociaciones internas y externas*. La Plata, Editorial de la Universidad Nacional de La Plata. 201 p. (Colección Sociales)

Ostry, S., (2006) *The World Trade Organization: NGOs, New Bargaining Coalitions and a System under Stress*. Toronto, Munk Centre for International Studies. 47 p. (Controversies in global politics and societies, 4)

Rai, V. y W. L., (2007) *Think India: the rise of the world's superpower and what it means for every american*. New York, Dutton. 284 p.

Rosales, O. y M. Kuwayama, (2007) *América Latina y China e India: hacia una nueva alianza de comercio e inversión*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. 68 p. (Serie comercio internacional, 81)

Sica, D. E., (2007) *La industria automotriz del MERCOSUR: nuevas dimensiones*. Buenos Aires, Cámara de Exportadores de la República Argentina. 48 p.

Sica, D. E., (2008) *Impacto en los aranceles industriales argentinos de las negociaciones de la Ronda de Doha*. Buenos Aires, Cámara de Exportadores de la República Argentina. 35 p.

United Nations, (2002) *Services in transition economies*. Geneva, United Nations. 158 p. (Trade and investment guides, 6)

Publicaciones periódicas

Anuario estadístico de la República Argentina. Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2006)

Anuario estadístico de la República Argentina (CD-ROM). Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2006)

Balance of payments statistics (CD-ROM). Washington, International Monetary Fund. (abr. 2008)

Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, Naciones Unidas. (2007)

BIS quarterly review. Basel, Bank for International Settlements. (mar. 2008)

Boletín mensual. Santiago de Chile, Banco Central de Chile. Vol. 81, no. 960 (feb. 2008)

Boletín. Washington, Fondo Monetario Internacional. Vol. 37, no. 2 (feb. 2008)

Controversies in global politics and societies: occasional paper. Toronto, Munk Centre for International Studies. No. 7 (2007)

Current issues in economics and finance. New York: Federal Reserve Bank of New York. Vol. 14, no. 1 (ene./feb. 2008)

Direction of trade statistics (CD-ROM). Washington, International Monetary Fund. (abr. 2008)

Documento de proyecto. Buenos Aires, Naciones Unidas. No. 23 (2008)

Economic issues. Washington, International Monetary Fund. No. 40 (2007)

The economist. London, The Economist Newspaper. Vol. 387, no. 8575 (abr.12 2008)

En contacto. Buenos Aires, Cámara de Exportadores de la República Argentina. No. 297 (mar.19 2008)

EPI: estadísticas de productos industriales. Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos. (mar. 2008)

Estudio económico de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, Naciones Unidas. (2006/2007)

INDEC informa. Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos. Vol. 13, no. 2 (abr. 2008)

Indicadores de coyuntura. Buenos Aires, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. No. 485 (mar. 2008)

Informe de inflación. Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina. No. 1 (2008)

International financial statistics (CD-ROM). Washington, International Monetary Fund. (abr. 2008)

Korea economic trends. Seúl, Samsung Economic Research Institute. Vol. 13, no. 7 (2008)

Monthly bulletin. Frankfurt, European Central Bank. (feb. 2008)

Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe : documento informativo : tendencias 2007. Santiago de Chile, Naciones Unidas. (2006)

Panorama MERCOSUR. Buenos Aires, Cámara de Industria y Comercio Argentino-Alemana. No. 1 (2008)

Perfiles comerciales. Ginebra, Organización Mundial del Comercio. (2007)

Pontes. Ginebra, International Centre for Trade and Sustainable Development. Vol. 4, no. 1 (2008)

Revista brasileira de comércio exterior. Rio de Janeiro, Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior. Vol. 22, no. 94 (ene./mar. 2008)

7 | Anexo

Indice

157	PIB a precios y tipos de cambio corrientes
158	Comercio Exterior, valores corrientes en millones de dólares
159	Saldo de la Cuenta Corriente, en porcentaje del PIB
160	Tipo de Cambio, valor de la moneda local respecto al dólar
161	Tasas de desempleo, promedio anual
162	Indice de precios al consumidor (IPC) - Tasa de variación diciembre - diciembre en porcentaje
163	Indice de precios mayorista (IPM) - Tasa de variación diciembre - diciembre en porcentaje
164	Argentina: indicadores trimestrales
164	Brasil: indicadores trimestrales

La página web del CEI posee un completo compendio
de datos estadísticos de libre acceso.

www.cei.gov.ar/estadísticas

PIB a precios y tipos de cambio corrientes

Países	Valor del PIB (en miles de mill. de dólares)						PIB per cápita (en dólares)					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	2.024	2.447	2.749	2.796	2.916	3.322	24.523	29.648	33.323	33.919	35.433	40.415
Argentina	102	130	153	183	212	260	2.605	3.371	3.975	4.704	5.458	6.606
Australia	413	528	641	713	756	909	20.973	26.486	31.758	34.888	36.442	43.312
Austria	209	256	294	306	324	374	25.801	31.507	35.916	37.120	39.190	45.181
Bélgica	253	310	359	376	398	454	24.392	29.867	34.413	35.788	37.614	42.557
Bolivia	7,9	8,1	8,8	9,5	11,2	13,2	897	897	955	1.004	1.167	1.342
Brasil	506	552	664	882	1.072	1.314	2.867	3.085	3.654	4.787	5.742	6.938
Canadá	735	868	994	1.135	1.275	1.432	23.458	27.449	31.107	35.187	39.115	43.485
Chile	67	74	96	119	146	164	4.314	4.698	5.992	7.351	8.903	9.879
China	1.454	1.641	1.932	2.244	2.645	3.251	1.132	1.270	1.486	1.716	2.012	2.461
Colombia	81	79	98	123	136	172	1.851	1.782	2.163	2.669	2.911	3.611
Corea del Sur	548	608	681	792	888	957	11.504	12.711	14.181	16.444	18.395	19.751
Dinamarca	174	213	245	259	276	312	32.493	39.558	45.384	47.788	50.904	57.261
Ecuador	25	29	33	37	41	44	1.967	2.230	2.506	2.814	3.058	3.218
España	689	885	1.046	1.132	1.232	1.439	16.669	21.078	24.494	26.077	27.951	32.067
Estados Unidos	10.470	10.961	11.686	12.434	13.195	13.844	36.340	37.685	39.812	41.970	44.118	45.845
Filipinas	77	80	87	99	118	144	966	982	1.040	1.158	1.352	1.625
Finlandia	136	165	189	196	210	245	26.145	31.657	36.229	37.361	39.828	46.602
Francia	1.464	1.805	2.061	2.137	2.252	2.560	24.450	29.945	33.988	35.043	36.706	41.511
Grecia	149	194	230	247	269	315	13.483	17.511	20.786	22.290	24.157	28.273
Hong Kong, RAE de China	164	159	166	178	190	207	24.351	23.443	24.403	25.999	27.499	29.650
India	495	573	669	783	877	1.099	475	542	623	717	792	978
Indonesia	196	235	257	286	364	433	928	1.100	1.188	1.304	1.641	1.925
Irlanda	123	158	185	201	219	259	31.394	39.622	45.658	48.705	51.800	59.924
Italia	1.223	1.510	1.730	1.779	1.858	2.105	21.318	26.308	30.119	30.639	31.802	35.872
Japón	3.925	4.235	4.608	4.561	4.377	4.384	30.809	33.180	36.076	35.699	34.264	34.312
Malasia	101	110	125	137	156	186	4.112	4.409	4.898	5.288	5.914	6.948
México	649	639	683	768	840	893	6.486	6.323	6.698	7.447	8.060	8.479
Nueva Zelanda	60	80	98	109	105	128	15.154	19.745	23.964	26.328	25.129	30.256
Países Bajos	439	539	611	634	671	769	27.207	33.241	37.520	38.871	41.046	46.261
Paraguay	5,1	5,5	7,0	7,5	9,8	10,9	928	985	1.220	1.289	1.657	1.802
Perú	57	61	70	79	93	109	2.184	2.324	2.602	2.920	3.366	3.886
Polonia	198	217	253	304	342	420	5.185	5.675	6.627	7.965	8.959	11.041
Portugal	128	157	179	186	195	223	12.349	15.018	17.060	17.587	18.418	21.019
Reino Unido	1.585	1.828	2.169	2.246	2.402	2.773	26.719	30.689	36.257	37.303	39.681	45.575
Rusia	345	431	592	764	989	1.290	2.379	2.975	4.104	5.326	6.923	9.075
Singapur	88	93	109	120	137	161	21.160	22.638	26.199	28.081	31.028	35.163
Sudáfrica	111	167	216	242	257	283	2.440	3.622	4.656	5.166	5.418	5.906
Suecia	249	312	358	367	394	455	27.892	34.734	39.697	40.581	43.190	49.655
Suiza	280	325	363	373	388	424	38.659	44.886	50.052	51.277	53.245	58.084
Tailandia	127	143	161	176	207	246	1.999	2.229	2.479	2.710	3.166	3.737
Taiwán, Provincia de China	298	305	331	356	366	383	13.221	13.512	14.594	15.644	15.978	16.606
Turquía	231	304	393	483	529	663	3.562	4.616	5.872	7.110	7.760	9.629
Uruguay	12	11	13	17	19	23	3.597	3.317	3.903	5.227	6.036	7.172
Venezuela	93	83	113	144	184	236	3.729	3.285	4.354	5.453	6.834	8.596
Unión Europea-15	8.867	10.807	12.440	12.900	13.658	15.654						
Unión Europea-27	9.365	11.402	13.152	13.730	14.600	16.809						
Mundo	32.854	36.931	41.546	44.881	48.436	54.312						

Nota:

¹ Los datos pueden diferir con los de otras publicaciones. Pocos países publican oficialmente el PIB en dólares corrientes.

² En algunos casos las cifras del año 2007 son estimadas.

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					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	612.599	751.372	911.583	977.881	1.122.065	1.329.184	491.904	601.713	718.045	780.444	922.338	1.059.287
Argentina	25.709	29.566	34.550	40.387	46.456	55.934	8.990	13.833	22.445	28.687	34.151	44.781
Australia	65.013	70.344	86.562	105.881	123.442	141.330	69.548	84.787	103.864	118.594	132.740	157.880
Austria	73.080	89.240	111.686	117.711	130.369	154.617	72.765	91.578	113.307	119.938	130.939	153.599
Bélgica	215.779	255.549	306.721	335.837	366.923	430.895	198.036	234.902	285.506	318.738	351.893	413.653
Bolivia	1.299	1.598	2.146	2.744	3.954	4.798	1.770	1.616	1.844	2.343	2.803	3.457
Brasil	60.362	73.084	96.474	118.309	137.807	160.619	47.236	48.253	62.766	73.524	91.351	120.621
Canadá	252.624	272.403	317.138	360.573	388.216	419.620	227.996	246.355	280.742	322.411	358.641	386.645
Chile	18.180	21.664	32.520	41.267	58.486	67.644	15.794	17.941	22.935	30.492	35.899	43.991
China	325.595	438.229	593.329	762.126	969.359	1.217.924	295.170	412.760	561.229	660.206	791.797	956.233
Colombia	11.908	13.127	16.731	21.190	24.391	29.991	12.699	13.890	16.748	21.204	26.162	32.897
Corea del Sur	162.484	193.819	253.847	284.422	325.468	371.492	152.071	178.823	224.454	267.559	309.350	356.852
Dinamarca	56.304	65.267	75.620	83.562	85.291	102.006	48.886	56.216	66.886	74.259	91.578	98.838
Ecuador	5.041	6.223	7.753	10.100	12.728	13.785	6.431	6.703	8.226	10.287	12.114	13.565
España	123.507	155.994	182.107	190.982	213.341	248.916	163.501	208.512	257.591	287.617	326.033	384.955
Estados Unidos	693.103	724.771	819.052	904.383	1.037.278	1.163.184	1.200.226	1.303.049	1.525.680	1.732.347	1.919.427	2.016.979
Filipinas	35.133	36.036	39.598	40.957	47.134	50.270	36.211	39.502	42.345	46.964	53.749	57.708
Finlandia	44.650	52.504	60.895	65.234	77.284	89.780	33.627	41.592	50.661	58.469	69.445	81.415
Francia	308.341	362.122	417.990	438.937	482.604	540.422	311.376	369.655	441.909	484.143	535.313	613.177
Grecia	10.328	13.641	15.218	17.171	20.759	21.878	31.318	44.870	52.539	54.084	63.549	69.779
Hong Kong, RAE de China	200.324	224.039	259.423	289.510	316.801	344.746	208.023	232.581	271.459	299.966	334.677	368.223
India	49.312	57.336	74.396	99.850	120.877	145.431	56.517	71.213	96.196	139.573	175.242	215.500
Indonesia	59.166	64.108	72.168	86.227	102.041	119.163	38.310	42.246	54.874	69.498	79.639	91.882
Irlanda	88.154	92.906	104.929	107.913	109.153	124.635	52.232	54.161	63.583	71.500	76.225	87.477
Italia	254.097	299.412	353.434	372.928	416.127	506.731	246.496	297.348	355.158	384.802	440.751	513.627
Japón	416.726	471.817	565.675	594.905	649.931	700.538	337.596	383.301	455.077	514.957	578.529	625.101
Malasia	94.135	104.969	126.511	140.979	160.676	176.177	79.841	83.618	105.283	114.625	131.153	146.588
México	161.046	164.766	187.999	214.233	249.925	272.044	168.679	170.546	196.810	221.820	256.058	283.233
Nueva Zelanda	14.383	16.526	20.344	21.728	22.434	26.360	15.047	18.560	23.194	26.233	26.430	30.395
Países Bajos	219.758	264.798	317.966	349.812	400.648	477.198	194.044	233.969	283.929	310.572	358.495	420.218
Paraguay	951	1.242	1.627	1.688	1.906	3.374	1.510	1.865	2.658	3.251	5.254	6.498
Perú	7.714	9.091	12.809	17.368	23.800	27.956	7.422	8.255	9.805	12.082	14.866	19.599
Polonia	41.010	53.577	73.792	89.378	109.584	145.360	55.113	68.004	87.909	101.539	125.645	159.541
Portugal	25.523	28.302	33.014	35.170	43.340	50.261	38.308	40.835	49.210	53.893	66.629	76.676
Reino Unido	276.299	306.534	341.596	371.370	423.626	433.922	335.439	383.840	451.680	483.053	547.171	617.743
Rusia	107.302	135.930	183.209	243.800	303.924	355.177	67.064	83.677	107.120	137.976	181.160	245.365
Singapur	125.180	144.188	179.615	229.649	271.807	299.271	116.448	127.939	163.855	200.047	238.710	263.150
Sudáfrica	29.915	36.482	45.929	51.808	58.155	69.788	28.559	37.370	51.906	59.653	74.781	79.857
Suecia	82.919	102.407	123.295	130.898	147.904	169.147	67.644	84.199	100.782	111.581	127.652	151.341
Suiza	87.359	100.723	117.816	126.084	141.669	164.590	82.377	95.581	110.322	119.769	132.021	153.011
Tailandia	68.108	80.324	96.220	110.163	130.563	152.469	64.645	75.824	94.407	118.143	130.606	141.347
Taiwán, Provincia de China	130.402	143.895	173.927	197.779	224.022	245.093	112.685	127.369	168.184	182.571	202.770	215.676
Turquía	36.059	47.253	63.167	73.476	85.535	107.136	51.554	69.340	97.540	116.774	139.576	169.792
Uruguay	1.861	2.206	2.937	3.421	3.986	4.496	1.964	2.190	3.119	3.879	4.775	5.612
Venezuela	26.634	27.134	39.668	55.470	75.494	83.130	13.380	10.692	17.342	21.870	30.535	41.923
Unión Europea-15	2.399.831	2.850.025	3.368.172	3.608.248	4.053.631	4.695.744	2.297.171	2.757.082	3.307.742	3.610.735	4.127.654	4.764.004
Unión Europea-27	2.572.160	3.072.409	3.663.889	3.955.405	4.476.526	5.240.802	2.510.176	3.028.062	3.656.957	4.013.131	4.619.223	5.333.507
Mundo	6.455.095	7.507.097	9.096.003	10.400.268	11.986.460	13.802.974	6.564.370	7.649.054	9.337.317	10.620.017	12.206.088	13.962.558

Nota: En algunos casos las cifras del año 2007 son estimadas

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

**Saldo de la Cuenta Corriente
en porcentaje del PIB**

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	2,0	1,9	4,3	4,6	5,0	5,6
Argentina	8,6	6,3	2,1	2,8	3,6	2,8
Australia	-3,8	-5,4	-6,0	-5,8	-5,5	-6,2
Austria	2,7	1,7	2,1	2,0	2,4	2,7
Bélgica	4,6	4,1	3,5	2,6	2,7	3,2
Bolivia	-4,1	1,0	3,8	6,5	11,7	13,3
Brasil	-1,7	0,8	1,8	1,6	1,3	0,3
Canadá	1,7	1,2	2,3	2,0	1,6	0,9
Chile	-0,9	-1,1	2,2	1,1	3,6	3,7
China	2,4	2,8	3,6	7,2	9,4	11,1
Colombia	-1,7	-1,2	-0,9	-1,5	-2,1	-3,8
Corea del Sur	1,0	2,0	4,1	1,9	0,6	0,6
Dinamarca	2,5	3,4	3,1	4,3	2,7	1,1
Ecuador	-4,8	-1,5	-1,7	0,8	3,6	3,3
España	-3,3	-3,5	-5,3	-7,4	-8,6	-10,1
Estados Unidos	-4,4	-4,8	-5,5	-6,1	-6,2	-5,3
Filipinas	-0,4	0,4	1,9	2,0	4,5	4,4
Finlandia	8,8	5,1	6,5	3,6	4,6	4,6
Francia	1,4	0,8	0,5	-0,9	-1,3	-1,3
Grecia	-6,5	-6,4	-5,8	-7,4	-11,0	-13,9
Hong Kong, RAE de China	7,6	10,4	9,5	11,4	12,1	12,3
India	1,4	1,5	0,1	-1,3	-1,1	-1,8
Indonesia	4,0	3,5	0,6	0,1	3,0	2,5
Irlanda	-1,0	0,0	-0,6	-3,5	-4,2	-4,5
Italia	-0,8	-1,3	-0,9	-1,6	-2,6	-2,2
Japón	2,9	3,2	3,7	3,6	3,9	4,9
Malasia	8,0	12,0	11,9	14,6	16,2	14,0
México	-2,2	-1,3	-1,0	-0,7	-0,3	-0,8
Nueva Zelanda	-3,9	-4,3	-6,4	-8,5	-8,6	-8,1
Países Bajos	2,5	5,5	7,5	7,2	8,3	6,6
Paraguay	1,8	2,3	2,0	0,4	-1,2	1,5
Perú	-1,9	-1,5	0,0	1,4	2,8	1,6
Polonia	-2,5	-2,1	-4,2	-1,6	-3,2	-3,7
Portugal	-8,1	-6,1	-7,7	-9,7	-9,4	-9,4
Reino Unido	-1,6	-1,3	-1,6	-2,5	-3,9	-4,9
Rusia	8,4	8,2	10,1	11,0	9,5	5,9
Singapur	12,6	23,2	16,7	18,6	21,8	24,3
Sudáfrica	0,8	-1,1	-3,2	-4,0	-6,5	-7,3
Suecia	5,0	7,2	6,7	6,8	8,5	8,3
Suiza	8,3	12,9	12,9	13,5	15,1	17,2
Tailandia	3,7	3,4	1,7	-4,3	1,1	6,1
Taiwán, Provincia de China	8,6	9,6	5,6	4,5	6,7	8,3
Turquía	-0,7	-2,6	-4,0	-4,7	-6,1	-5,7
Uruguay	3,3	0,7	0,3	0,0	-2,4	-0,8
Venezuela	8,2	14,1	13,8	17,7	14,7	9,8
Unión Europea	0,1	0,1	0,4	-0,4	-0,8	-1,2

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

Tipo de cambio
valor de la moneda local respecto al dólar

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	3,1	3,0	3,0	2,9	3,1	3,1
Australia	1,8	1,5	1,4	1,3	1,3	1,2
Bolivia	7,3	7,9	8,1	8,2	8,3	8,0
Brasil	2,9	3,1	2,9	2,4	2,2	2,0
Canadá	1,6	1,4	1,3	1,2	1,1	1,1
Chile	691	703	622	562	539	523
China	8,3	8,3	8,3	8,2	8,0	7,6
Colombia	2.535	2.938	2.677	2.332	2.423	2.121
Corea del Sur	1.251	1.195	1.151	1.028	970	935
Dinamarca	7,9	6,6	6,0	6,0	5,9	5,4
Ecuador	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
Estados Unidos	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Filipinas	51,6	54,3	56,2	55,1	51,4	46,2
Hong Kong, RAE de China	7,8	7,8	7,8	7,8	7,8	7,8
India	48,6	46,7	45,3	44,1	45,3	41,4
Indonesia	9.344	8.595	8.944	9.720	9.185	9.138
Japón	125,6	116,0	108,2	110,1	116,4	117,8
Malasia	3,8	3,8	3,8	3,8	3,7	3,4
México	9,7	10,8	11,3	10,9	10,9	10,9
Nueva Zelandia	2,2	1,7	1,5	1,4	1,5	1,4
Paraguay	5.747,3	6.595,2	6.071,3	6.248,5	5.845,6	5.173,2
Perú	3,6	3,6	3,5	3,3	3,4	3,2
Polonia	4,1	3,9	3,7	3,2	3,1	2,8
Reino Unido	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Rusia	31,4	30,7	28,8	28,3	27,2	25,6
Singapur	1,8	1,7	1,7	1,7	1,6	1,5
Sudáfrica	10,5	7,6	6,5	6,4	6,8	7,1
Suecia	9,7	8,1	7,3	7,5	7,4	6,8
Suiza	1,6	1,3	1,2	1,2	1,3	1,2
Tailandia	43,0	41,6	40,3	40,3	38,0	32,5
Taiwán, Provincia de China	34,6	34,5	33,5	32,2	32,6	32,8
Turquía	1.520.695	1.529.664	1.448.637	1.351.697	1.443.117	1.311.983
Uruguay	21,0	28,2	28,7	24,5	24,9	24,1
Venezuela	1.166	1.615	1.885	2.109	2.149	2.149
Euro	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7

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

Tasas de Desempleo
promedio anual, en porcentaje

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	7,7	8,8	9,2	10,6	9,8	8,4
Argentina	17,8	14,3	13,6	11,6	10,2	8,5
Australia	6,4	5,9	5,4	5,0	4,8	4,4
Austria	4,2	4,3	4,8	5,2	4,8	4,4
Bélgica	7,5	8,2	8,4	8,4	8,2	7,5
Bolivia	8,7	9,7	8,7	9,2	n.d.	n.d.
Brasil	12,1	12,7	11,8	10,6	10,4	10,1
Canadá	7,6	7,6	7,2	6,8	6,3	6,0
Chile	9,0	8,5	8,8	8,1	8,0	7,0
China	4,0	4,3	4,2	4,2	4,1	9,5
Colombia	15,7	14,2	13,6	11,8	12,0	11,1
Corea del Sur	3,3	3,6	3,7	3,7	3,5	3,3
Dinamarca	4,8	5,7	5,8	5,1	4,0	2,8
Ecuador	9,3	11,5	8,6	10,7	10,1	6,1
España	11,5	11,5	11,0	9,2	8,5	8,3
Estados Unidos	5,8	6,0	5,5	5,1	4,6	4,6
Filipinas	11,4	11,4	11,8	11,4	7,9	6,3
Finlandia	9,1	9,0	8,8	8,4	7,7	6,8
Francia	8,6	9,0	9,3	9,3	9,2	8,3
Grecia	10,3	9,7	10,5	9,9	8,9	8,3
Hong Kong, RAE de China	7,2	7,9	6,9	5,7	4,8	4,1
Indonesia	9,1	9,6	9,9	10,3	10,3	n.d.
Irlanda	4,4	4,6	4,4	4,4	4,4	4,6
Italia	8,6	8,4	8,0	7,7	6,8	6,0
Japón	5,4	5,3	4,7	4,4	4,1	3,9
Malasia	3,5	3,6	3,5	3,5	3,4	3,0
México	2,7	3,2	3,8	3,7	3,6	3,7
Nueva Zelandia	5,2	4,6	3,9	3,7	3,8	3,6
Países Bajos	2,8	3,7	4,6	4,7	3,9	3,2
Paraguay	16,4	18,5	10,9	7,6	6,7	5,6
Perú	9,7	10,3	10,5	8,7	8,8	8,7
Polonia	17,8	19,9	19,6	18,2	13,9	11,4
Portugal	5,0	6,3	6,7	7,6	7,7	7,7
Reino Unido	5,2	5,0	4,8	4,8	5,4	5,4
Rusia	8,0	8,3	8,1	7,6	7,2	6,1
Singapur	3,6	4,0	3,4	3,1	2,7	2,1
Suecia	4,9	5,6	6,3	7,6	7,0	6,1
Suiza	2,3	3,4	3,5	3,4	3,3	2,5
Tailandia	2,4	2,2	2,1	1,8	1,5	0,8
Taiwán, Provincia de China	5,2	5,0	4,4	4,1	3,9	3,9
Turquía	10,3	10,5	10,3	10,2	9,9	10,1
Uruguay	17,0	16,9	13,1	12,2	10,9	9,2
Venezuela	15,8	18,0	15,3	12,2	9,7	6,7

n.d.: no disponible

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

Indice de Precios al Consumidor (IPC)
tasa de variación diciembre - diciembre en porcentaje

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	1,2	1,0	2,3	2,1	1,4	3,1
Argentina	40,9	3,5	6,1	12,3	10,0	8,4
Australia (*)	3,0	2,8	2,3	2,7	3,5	2,3
Austria	1,8	1,2	2,9	1,6	1,4	3,6
Bélgica	1,4	1,7	2,3	2,9	1,6	3,1
Bolivia	2,4	3,9	4,3	4,9	4,9	11,7
Brasil	14,7	10,4	6,1	5,0	2,8	5,2
Canadá	3,8	2,1	2,1	2,1	1,7	2,4
Chile	2,8	1,1	2,3	3,7	2,6	7,8
China	-0,4	3,2	2,4	1,6	2,8	6,5
Colombia	7,0	6,5	5,5	4,8	4,5	5,7
Corea del Sur	3,7	3,4	3,0	2,6	2,1	3,6
Dinamarca	2,5	1,4	1,2	2,2	1,8	2,3
Ecuador	9,4	6,1	1,9	3,1	3,8	3,3
España	4,0	2,6	3,2	3,7	2,7	4,2
Estados Unidos	2,4	1,9	3,3	3,4	2,5	4,1
Filipinas	2,5	3,9	8,6	6,7	4,3	3,9
Finlandia (*)	1,6	0,9	0,2	0,9	1,6	2,5
Francia	2,2	2,4	2,3	1,8	1,7	2,8
Grecia	3,4	3,1	3,1	3,6	2,9	3,8
Hong Kong, RAE de China	-1,5	-1,9	0,3	1,4	2,3	3,8
India	3,2	3,7	3,8	5,6	6,5	5,5
Indonesia	10,0	5,1	6,4	17,1	6,6	6,6
Irlanda (*)	4,7	3,5	2,2	2,4	3,9	4,9
Italia	2,8	2,5	2,0	2,0	1,9	2,6
Japón	-0,3	-0,4	0,2	-0,4	0,3	0,7
Malasia	1,7	0,4	2,9	3,2	3,1	2,4
México	5,7	4,0	5,2	3,3	4,1	3,8
Nueva Zelanda (*)	2,7	1,8	2,3	3,0	3,4	2,4
Países Bajos	2,4	1,7	1,2	2,1	1,0	1,8
Paraguay	14,6	9,3	2,9	9,8	12,5	5,9
Perú	1,5	2,5	3,5	1,5	1,1	4,0
Polonia	0,7	1,8	4,3	0,5	1,4	3,9
Portugal	4,0	2,4	2,5	2,6	2,5	2,7
Reino Unido	2,9	2,8	3,5	2,2	4,4	4,0
Rusia	15,0	12,0	11,7	10,9	9,0	11,9
Singapur	0,4	0,8	1,2	1,3	0,8	4,4
Sudáfrica	12,4	0,3	3,4	3,6	5,8	9,0
Suecia	2,1	1,3	0,3	0,9	1,6	3,5
Suiza	0,9	0,6	1,3	1,0	0,6	2,0
Tailandia	1,6	1,8	2,9	5,8	3,5	3,2
Turquía	29,7	18,4	9,3	10,5	9,7	8,4
Uruguay	25,9	10,2	7,6	4,9	6,4	8,5
Venezuela	31,2	27,1	19,3	14,4	17,0	22,5

(*) Variación anual promedio

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

Indice de Precios Mayorista (IPM)
tasa de variación diciembre - diciembre en porcentaje

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	0,7	1,8	2,9	5,2	4,4	2,5
Argentina	117,5	2,1	7,7	10,6	7,1	14,5
Australia (*)	0,2	0,5	4,0	6,0	7,9	2,3
Austria	0,8	2,5	5,2	1,4	3,5	6,6
Bélgica	2,6	-0,3	6,2	1,5	5,3	5,8
Bolivia	0,8	11,2	7,8	11,0	-10,3	n.d.
Brasil	35,4	6,3	14,7	-1,0	4,3	9,4
Canadá	5,1	2,1	-0,2	3,0	-3,6	3,2
Chile	10,4	-1,0	8,1	3,2	7,9	14,0
Colombia	9,3	5,7	4,6	2,1	5,5	1,3
Corea del Sur	2,3	3,1	5,3	1,7	2,2	5,1
Dinamarca	1,3	0,2	2,7	4,6	3,4	7,1
Ecuador	17,7	4,5	4,3	21,6	7,2	18,2
España	2,0	1,1	5,0	5,2	3,6	5,9
Estados Unidos	3,7	5,0	7,6	8,6	1,6	7,9
Filipinas	7,9	5,8	11,3	12,9	5,9	0,9
Francia	0,5	0,1	4,5	2,1	5,3	2,1
Grecia	1,4	2,0	2,9	9,1	2,7	9,0
India	3,5	5,9	6,4	4,6	6,0	11,2
Indonesia	3,9	0,7	10,3	25,1	6,4	11,4
Italia	1,5	0,8	4,2	4,2	5,2	4,7
Japón	-1,4	-0,2	2,0	1,9	1,8	2,6
Malasia	4,2	2,7	7,3	8,1	5,0	6,9
México	6,3	6,3	8,0	2,5	7,1	3,7
Nueva Zelanda (*)	0,2	-0,8	1,7	5,4	6,8	2,3
Países Bajos	3,5	0,5	4,3	2,6	1,5	6,1
Paraguay	36,8	9,3	4,7	10,8	6,6	8,4
Perú	1,7	2,0	4,9	3,6	1,3	5,2
Polonia	2,3	3,7	5,4	0,2	2,4	2,5
Portugal	1,3	0,0	4,7	3,9	3,4	5,4
Reino Unido	1,0	1,8	2,9	2,4	2,2	5,0
Rusia (*)	10,4	16,4	23,3	20,6	12,4	14,1
Singapur	4,0	0,8	5,9	11,3	-1,3	9,9
Sudáfrica	12,4	-1,8	1,9	5,1	9,3	10,3
Suecia	-0,6	-1,9	2,0	6,4	3,3	3,9
Suiza	-0,5	0,5	1,3	1,1	2,0	2,7
Tailandia	4,0	2,9	10,1	8,0	2,7	8,7
Turquía	50,1	25,6	15,3	2,7	11,6	5,9
Uruguay	64,6	20,5	5,1	-2,2	8,2	16,1
Venezuela	51,6	48,4	23,8	13,5	15,9	17,2

(*) Variación anual promedio

n.d.: no disponible

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

Argentina: Indicadores Trimestrales

Concepto	Unidad	2002				2003				2004				2005				2006				2007			
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT
1) Nivel de Actividad																									
Variación del PIB	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-16,3	-13,5	-9,8	-3,4	5,4	7,7	10,2	11,7	11,3	7,1	8,7	9,3	8,0	10,4	9,2	9,0	8,8	7,7	8,7	8,6	8,0	8,6	8,8	9,1
Var. de la Act. Industrial*	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-15,1	-14,2	-10,1	-3,5	5,3	8,1	10,3	11,5	10,6	8,1	8,6	8,9	8,5	10,1	9,2	8,9	8,4	8,2	8,8	8,4	8,0	8,5	9,0	9,1
Desempleo	Porcentaje	21,5			17,8	20,4	17,8	16,3	14,5	14,4	14,8	13,2	12,1	13,0	12,1	11,1	10,1	11,4	10,4	10,2	8,7	9,8	8,5	8,1	7,5
2) Precios																									
Índice de precios al cons.	Tasa de variación acum durante el período - en % -	9,7	19,0	7,0	0,9	2,5	-0,4	0,4	1,0	1,1	2,2	1,4	1,2	4,1	2,0	2,6	3,1	2,9	2,0	2,1	2,6	2,2	1,5	1,9	2,5
3) Panorama Monetario																									
Tipo de Cambio ¹																									
Pesos por US\$		1,97	3,19	3,64	3,56	3,17	2,93	2,94	2,94	2,93	2,92	3,00	2,97	2,95	2,89	2,90	2,99	3,10	3,10	3,09	3,10	3,10	3,09	3,14	3,15
Tasas de interés a corto plazo ¹	Act. en moneda nac. (% anual) prom.	n.d.	n.d.	78,8	33,5	27,9	20,3	11,9	10,3	7,8	6,0	5,8	5,8	5,4	6,2	6,3	7,1	7,4	8,9	9,4	9,6	8,5	8,7	13,3	16,0
Reservas internacionales ²	Millones de US\$	15.355	10.662	9.181	10.098	10.024	11.496	13.503	13.475	14.975	16.636	18.122	19.058	20.423	22.020	25.323	27.049	20.663	24.007	27.223	30.482	35.175	40.781	43.418	44.679
4) Sector Externo																									
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	-3,1	-9,4	-4,4	11,7	14,8	19,6	11,7	13,8	12,5	14,4	18,7	20,5	14,5	14,2	21,9	16,8	17,3	11,6	10,7	21,3	12,5	14,7	19,7	32,8
Importaciones de bienes (cif)	Tasa de variación anual - en % -	-63,9	-62,7	-54,4	62,0	20,8	54,7	62,0	73,4	86,4	64,3	62,3	46,5	28,0	38,3	23,5	22,7	23,6	8,6	25,0	20,1	24,3	24,7	36,4	37,0
¹ Valores al cierre del período considerado																									
² Valor al cierre del período. Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales																									
* IVF1 Serie Desestacionalizada 1993 = 100																									
n.d.: no disponible																									
Fuente: Centro de Economía Internacional en base a BCRA, Ministerio de Economía e INDEC																									

¹Valores al cierre del período considerado

²Valor al cierre del período. Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales

* IVFI Serie Desestacionalizada 1993 = 100

n.d.: no disponible

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a BCRA, Ministerio de Economía e INDEC

Brasil: Indicadores Trimestrales

Concepto	Unidad	2002				2003				2004				2005				2006				2007			
		1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT
1) Nivel de Actividad																									
Variación del PIB	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-0,5	1,4	2,9	3,9	1,5	0,0	-0,2	0,9	4,0	5,1	5,9	4,7	2,8	4,0	1,0	1,4	3,3	1,2	3,2	3,8	4,3	5,4	5,7	6,2
Var. de la Actividad Industrial (1)	Tasa de variación últimos 12 meses - en % -	-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	1,6	0,3	3,9	6,6	5,4	6,3
Desempleo (media trim) (2)	Porcentaje	12,0	12,7	11,8	11,9	11,9	13,4	12,9	12,6	12,6	12,4	11,6	10,4	10,4	11,0	10,6	10,2	10,2	11,3	10,8	9,2	9,7	10,6	10,5	10,0
2) Precios																									
Índice de precios al consumidor	Tasa de variación acum durante el período - en % -	2,0	1,4	2,9	7,8	5,4	2,3	1,0	1,3	1,8	1,3	1,4	1,5	1,7	1,5	0,2	1,5	0,9	0,2	0,3	1,5	1,4	0,8	1,2	1,7
3) Panorama Monetario																									
Reales por US\$																									
Tipo de Cambio ¹	Act. en moneda nac. (% anual) prom.	2,38	2,50	3,13	3,72	3,54	3,06	2,98	2,90	2,90	3,04	2,98	2,79	2,66	2,49	2,35	2,25	2,20	2,19	2,18	2,16	2,11	1,99	1,92	1,79
Tasas de interés a corto plazo		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	15,2	14,2	13,2	12,7	11,9	11,2	11,2
Reservas internacionales ²	Millones de US\$	36.265	35.965	38.361	36.423	39.879	44.276	49.371	52.605	52.611	50.281	49.585	50.828	58.333	60.728	55.590	59.440	58.067	60.866	70.542	82.383	100.563	135.117	159.990	175.089
4) Sector Externo																									
Exportaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	-13,8	-13,1	19,5	21,6	26,5	36,4	7,2	20,5	29,3	32,9	36,3	29,1	25,7	22,5	22,5	20,6	20,5	8,1	20,8	16,7	15,4	24,1	8,7	19,5
Importaciones de bienes (fob)	Tasa de variación anual - en % -	-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	24,7	19,7	25,9	26,4	25,6	27,9	31,0	42,0
1) Valores al cierre del período considerado																									
2) Valor Promedio del período. Incluye divisas, metales y bonos gubernamentales																									
3) Tasa efectiva nominal mensual (capital de giro) con plazo mínimo de 30 días corridos																									
(1) Producción industrial - industria geral - quantum - índice (media 1991 = 100)																									
(2) Tasa de desempleo abierto RMSP																									
i.d.: no disponible																									

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) Produção industrial - indústria geral - quantum - índice (média 1991 = 100)

(2) Tasa de desempleo abierto RMSP

n.d.: no disponible

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a Banco Central de Brasil, IBGE, SECEX y FMI