



OPORTUNIDADES Y AMENAZAS PARA LA ARGENTINA
EN EL COMERCIO SUR-SUR

ESTUDIOS DEL CEI

Nº8

Noviembre de 2004

CEI

CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO
SECRETARÍA DE COMERCIO Y RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

OPORTUNIDADES Y AMENAZAS PARA LA ARGENTINA
EN EL COMERCIO SUR-SUR



Es una publicación editada por el
CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL

Presidente de la Nación
Dr. Néstor Kirchner

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

Secretario de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales
Emb. Alfredo Chiaradía

Director
Hernán Lacunza

Subdirector
Jorge Carrera

Economistas
Daniel Berrettoni
Martín Cicowiez
Carlos D'Elia
Carlos Galperín
Carlos Gaspar
Federico Grillo
Marcelo Saavedra
Hernán Sarmiento

Asistentes de Investigación
Tomás Castagnino
Santiago García
Martín Maignon

Diseño y Comunicación
María Jimena Riverós

CEI
CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL

Esmeralda 1212 - 2° Piso Of. 201(C1007ABR)
Teléfonos: (+5411) 4819-7482 • Fax (+5411) 4819-7484
Internet: www.cei.gov.ar

Nota del Editor

Las negociaciones Sur-Sur ofrecen a nuestros productos amplias posibilidades de expansión de la frontera exportadora, dada la complementariedad existente entre las demandas de importaciones de los países en desarrollo y la oferta exportable argentina.

El inminente acuerdo comercial entre el Mercosur y los países andinos (Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú), con miras a la constitución próxima del espacio comercial sudamericano, sumado a las negociaciones en marcha con México, la India, China y la Unión Aduanera Sudafricana (SACU), ponen en evidencia una estrategia de inserción internacional que no se agota en las clásicas negociaciones Norte-Sur (ALCA, Mercosur-UE), y que gana masa crítica de poder de negociación a través del relacionamiento con nuestros pares.

En el marco multilateral, esta estrategia se traduce en la constitución del Grupo de los 20 (G-20) como polo *aglutinador* de los países en desarrollo con intereses en la negociación agrícola; y en el impulso decisivo de la Argentina al lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones del Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC) entre países en desarrollo, que integran actualmente 45 países de América Latina, Asia y África¹, que no sólo representan el 12% del producto y el 17% de las exportaciones mundiales, sino que además han demostrado el mayor dinamismo comercial de la última década.

Claro está, más allá de las razones estratégicas y macroeconómicas, se requiere también evaluar a priori las amenazas y oportunidades que surgen para nuestros sectores productivos en el marco de esta iniciativa, para brindar sustento técnico a las demandas y ofertas que nuestro país deba promover en la mesa de negociaciones.

En suma, como en las publicaciones anteriores de esta serie, el presente informe pretende proveer de elementos técnicos adecuados a los negociadores argentinos, así como contribuir al debate público sobre la inserción internacional de la Argentina.

Hernán Lacunza
Director del
Centro de Economía Internacional

Emb. Alfredo Chiaradía
Secretario de Comercio y
Relaciones Económicas Internacionales

¹ Incluyendo a Paraguay y Uruguay, cuyo ingreso formal se producirá una vez que los parlamentos nacionales aprueben la membresía al SGPC que solicitó el Mercosur como bloque.

Indice

Resumen ejecutivo	7
Executive summary	11
I - Introducción	13
II - El funcionamiento del SGPC	14
II.1- Antecedentes	14
II.2 - Nueva etapa	16
III - Marco teórico	18
IV - El comercio de los países del SGPC	20
IV.1 - Producto	20
IV.2 - Comercio	20
IV.3 - Apertura comercial	22
IV.4 - Composición sectorial del comercio	23
IV.5 - Barreras arancelarias	25
V- Estimaciones de equilibrio general	27
V.1 - Base de datos	27
V.2 - Situación inicial	28
V.3 - Escenarios	29
V.4 - Resultados	29
Resultados agregados	29
Resultados sectoriales	30
VI -Oportunidades comerciales para la Argentina	33
VII - Amenazas en el mercado de Brasil	41
VII.1 - Análisis global	42
VII.2 - Análisis por región	43
VIII - Amenazas en el mercado doméstico	47
IX - Estimaciones de equilibrio parcial	51
IX.1 - El modelo	51
IX.2 - Situación inicial	52
IX.3 - Escenarios	52
IX.4 - Resultados	52
X - Conclusiones	57
Apéndice A: Composición regiones SGPC	59
Apéndice B: Índice de complementariedad comercial	59
Apéndice C: Agrupación Sectorial SA	60
Apéndice D: Oportunidades SGPC por capítulo	60
Apéndice E: Amenazas SGPC por capítulo	66
Apéndice F: Modelo global de equilibrio parcial	72

OPORTUNIDADES Y AMENAZAS PARA LA ARGENTINA EN EL COMERCIO SUR-SUR

RESUMEN EJECUTIVO

El comercio Sur-Sur ofrece un amplio abanico de oportunidades para los países en desarrollo, dada la complementariedad existente y la subexplotación del comercio entre las economías del hemisferio.

Con objeto de aprovechar esas oportunidades, en junio de 2004 se lanzó en San Pablo (UNCTAD XI - United Nations Conference on Trade and Development) la tercera ronda de negociaciones del Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC) entre Países en Desarrollo, mecanismo creado por el G-77 en 1982 para estimular el comercio Sur-Sur.

En el presente trabajo se estima el impacto sobre el comercio de la Argentina que tendría una ampliación del acuerdo SGPC utilizando diversos enfoques: i) cuantificación del comercio que actualmente se realiza bajo el sistema generalizado de preferencias comerciales (SGPC) entre países en desarrollo (PEDs); ii) estimación de equilibrio general del impacto de una liberalización del comercio entre países en desarrollo; iii) análisis de la complementariedad comercial entre los países del SGPC; y iv) estimación de equilibrio parcial del impacto de una liberalización del comercio entre países en desarrollo en sectores claves tales como agricultura, textiles, entre otros.

Comercio

El conjunto de países agrupados en el SGPC genera el 12% de la producción mundial y el 17% de las exportaciones, mostrando una dinámica del comercio superior a la del resto del mundo en los últimos diez años.

No obstante, esa expansión del comercio no fue homogénea entre los países en desarrollo: en un extremo, con crecimiento relativamente alto, se encuentran el Este de Asia y el Sur de Asia, mientras que en el otro extremo se ubican América Latina,

Medio Oriente, Norte de África y África Subsahariana.

Para los productos argentinos la región se ha transformado en un mercado particularmente dinámico, ya que las exportaciones argentinas hacia el SGPC (excluyendo al Mercosur) se multiplicaron por 3,4 en apenas diez años, pasando de 2.600 millones de dólares en 1993 a 8.900 millones de dólares en 2003. En tanto, los cambios son considerablemente menos importantes por el lado de las importaciones (1.340 millones de dólares), arrojando un saldo comercial positivo para nuestro país en el período considerado.

Entre los países del SGPC, los socios comerciales más importantes de la Argentina son los países de América Latina, ubicándose luego el Este Asiático. Los principales productos que nuestro país exporta actualmente al SGPC son: Combustibles minerales; Grasas y aceites; Cereales; Residuos de las industrias alimentarias; y Vehículos y sus partes.

IMPACTO AGREGADO

El modelo de equilibrio general computado desarrollado en el CEI se utilizó para estimar el impacto agregado que tendría sobre la Argentina la profundización del SGPC. Los resultados obtenidos muestran, a nivel agregado, un crecimiento para las exportaciones de nuestro país que va desde 1,5% cuando se simula una baja arancelaria generalizada del 30% entre miembros del SGPC al 9,8% cuando se simula la eliminación de los aranceles. A nivel sectorial, los sectores que muestran los aumentos más importantes en sus volúmenes de producción son metales, aceites y grasas vegetales, cereales y productos químicos.

OPORTUNIDADES

Con el fin de analizar las oportunidades comerciales que ofrece el SGPC para nuestro país, se combina información sobre complementariedad comercial con información sobre flujos de comercio.

El mercado de oportunidades “fuertes” para nuestras exportaciones¹ ascienden a 41.043 millones de dólares, correspondiendo el 51% a los países de América Latina (excluyendo el Mercosur), el 13% al Sur de Asia, 29% al Este de Asia, 3% al Norte de África y 4% al Sur de África. México, India, República de Corea, Tailandia, Venezuela y Colombia son los países que ofrecen las mayores oportunidades comerciales como mercado de destino.

A nivel sectorial se destacan: metales preciosos, aceites, y máquinas y aparatos eléctricos en el Sur de Asia; trigo, carne, hierro y acero, y manufacturas de fundición de hierro o de acero en el Este de Asia; cereales, hierro y acero, y vehículos y sus partes en el Norte de África; trigo, hierro y acero, manufacturas de fundición de hierro y acero, y vehículos y sus partes en África Subsahariana; y hierro y acero, vehículos y sus partes, y máquinas y aparatos mecánicos en América Latina.

En definitiva, no se aprecia un único patrón sectorial-regional en materia de oportunidades, sino un perfil de múltiples productos en mercados variados.

Para los productos identificados como las oportunidades comerciales más importantes, se realizó un análisis de equilibrio parcial, con el fin de estimar, a nivel desagregado, los cambios en los patrones de comercio que podrían producirse como consecuencia de la liberalización comercial en el marco del SGPC.

Los resultados muestran, por ejemplo, que las exportaciones argentinas de aceite de girasol en bruto aumentan 12,2% (pasando de 1.142 a 1.289 millones de dólares) cuando se eliminan los aranceles entre miembros del SGPC. Los demás productos analizados, que pertenecen a la industria manufacturera, muestran la importancia que tiene América Latina y el Caribe como destino potencial para las exportaciones argentinas. Para las demás regiones se obtienen aumentos de las exportaciones de menor cuantía, debido a la baja presencia que tiene actualmente la oferta argentina como origen de sus importaciones.

La ampliación del SGPC genera amenazas para la Argentina, tanto en el mercado doméstico por el desplazamiento de la producción local que podría generar el incremento de las importaciones, como en el mercado brasileño, por la pérdida de la preferencia intra-Mercosur que hoy gozan los sectores argentinos proveedores de ese mercado.

Utilizando una metodología que combina flujos comerciales con complementariedad comercial, se identificaron ventas argentinas a Brasil por casi 2.000 millones de dólares que resultarían potencialmente más amenazadas (un 17% corresponde a agroalimentos, y el resto a manufacturas y minería). Los países de América Latina constituyen el origen principal de estas amenazas -ubicándose luego las regiones Este y Sur de Asia-, aunque cabe aclarar que las mismas se ven relativizadas cuando se tienen en consideración las preferencias comerciales ya negociadas en el marco de la ALADI.

Para cuantificar las amenazas en el mercado doméstico, se combinó información sobre flujos comerciales de los miembros del SGPC con información sobre niveles de producción de nuestro país. Los resultados muestran que las principales amenazas corresponden a los sectores maquinaria y equipo y vehículos y sus partes entre las manufacturas intensivas en capital, y productos textiles entre las manufacturas intensivas en trabajo.

CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos muestran que la liberalización del comercio entre los países en desarrollo que participan del SGPC podría tener importantes efectos positivos sobre la Argentina. En trabajos anteriores realizados en el CEI se utilizaron metodologías similares para identificar oportunidades comerciales para la Argentina en los acuerdos Norte-Sur que nuestro país negocia actualmente, en algunos casos superiores por el

¹ Un sector con oportunidades “fuertes” es aquel que muestra complementariedad entre nuestra oferta exportable y la demanda de importaciones del mercado bajo análisis, donde además existe un arancel relevante en el país de destino, y que exhibe ventajas comparativas reveladas aún sin tener en cuenta las exportaciones al mercado brasileño.

mayor volumen de comercio y las dimensiones de las economías involucradas. Sin embargo, la comparación de los resultados muestra que la ampliación del SGPC ofrecería no sólo importantes oportunidades comerciales en nuevos mercados, sino también una mayor participación relativa de los sectores industriales.

Las exportaciones a los países del SGPC, excluido el Mercosur, muestran un alto crecimiento durante los últimos años. La Argentina ha logrado competitividad en varios sectores por lo que puede deducirse que incrementar las preferencias en la Tercera Ronda de negociaciones del SGPC generaría márgenes para crecimientos muy importantes de nuestras exportaciones.

OPPORTUNITIES AND THREATS FOR ARGENTINA IN THE SOUTH-SOUTH TRADE

EXECUTIVE SUMMARY

The South-South trade offers a wide spectrum of opportunities for developing countries, given the complementary feature existing and the under-exploitation of trade among the economies in the hemisphere.

For the purpose of taking advantage of those opportunities, in June 2004, the third round of negotiations of the Global System of Trade Preferences (*Sistema Global de Preferencias Comerciales - GSTP*) among Developing Countries, a mechanism created by the G-77 in 1982 to promote the South-South trade, was launched in Sao Paulo (UNCTAD XI – United Nations Conference on Trade and Development).

In this paper, the impact that a broadening of the *GSTP* agreement may have on the Argentine trade is estimated by using different approaches: i) quantification of the trade that is currently performed under the generalized system of trade preferences (*GSTP*) among developing countries (*PEDs*); ii) general equilibrium estimation of the impact of a liberalization of trade among developing countries; iii) analysis of the trade complementarity among the *GSTP* countries; and iv) partial equilibrium estimation of the impact of a liberalization of trade among developing countries in such key sectors as agriculture, textile, among others.

TRADE

The *GSTP* countries generate 12% of world production and 17% of its exports, thus showing a higher trade movement than the rest of the world in the last ten years.

However, this expansion of trade was not even among developing countries: on one side, with a relatively high growth, is Southeast Asia; on the other side are

Latin America, the Middle East, the North of Africa and Sub-Saharan Africa.

For the Argentine products, the region has become a particularly dynamic market, since Argentine exports towards the *GSTP* (Mercosur excluded) multiplied by 3.4 in only ten years, from 2,600 million dollars in 1993 to 8,900 million dollars in 2003. In the meantime, changes are considerably less important for the import side (1,340 million dollars), thus yielding a positive trade balance for our country in the period under consideration.

Among the *GSTP* countries, the most important trade partners of Argentina are the Latin American countries, East Asia coming next. The main products currently exported by Argentina to the *GSTP* are: mineral fuel, fats and oils, cereals, waste from food industries, and vehicles and spare parts.

AGGREGATE IMPACT

The computable general equilibrium model developed at CEI was used to estimate the aggregate impact that the deepening of the *GSTP* may have on Argentina. The results obtained show, at an aggregate level, a growth of the Argentine exports ranging from 1.5% when an across-the-board 30% decrease in tariffs among the *GSTP* members is simulated to 9.8% when the complete elimination of tariffs is simulated. At a sector level, the sectors that show the greater increases in production volumes are metals, vegetable oils and fats, cereals and chemical products.

OPPORTUNITIES

For the purpose of analyzing the trade opportunities offered by *GSTP* for our country, we combine information on trade complementarity with information of trade flows.

¹ A sector with "strong" opportunities is the one showing complementarity between our exportable offer and the demand of imports in the market under analysis, where there is also a relevant tariff in the country of destination, and which shows revealed comparative advantages even without taking into account the exports made to the Brazilian market.

The market of “strong” opportunities for our exports¹ is 41,043 million dollars, out of which 51% correspond to the Latin American countries (Mercosur excluded), 13% to South Asia, 29% to East Asia, 3% to North Africa and 4% to South Africa. Mexico, India, the Republic of Korea, Thailand, Venezuela and Colombia are the countries offering the more important trade opportunities as a destination market.

At a sector level, the following stand out: precious metals, oils, and electrical machines and devices in South Asia; wheat, meat, iron and steel; and iron or steel cast manufactures in the East Asia; cereals, iron and steel, and vehicles and its parts in North Africa; wheat, iron and steel, iron and steel cast manufactures, and vehicles and parts in Sub-Saharan Africa; and iron and steel, vehicles and parts, and mechanic machines and devices in Latin America.

In short, there is not a single sector-region pattern in connection with opportunities but a multiple product profile in different markets.

For the products identified as the most important trade opportunities, a partial equilibrium analysis was performed with the purpose of estimating, at a detailed sectoral level, changes in trade patterns that may take place as a consequence of the trade liberalization in the framework of the *GSTP*.

The results show, for example, that Argentine exports of non-refined sunflower oil increase by 12.2% (from 1,142 to 1,289 million dollars) when tariffs are eliminated among the *GSTP* members. The other products analyzed, which belong to the manufacturing industry, show the importance that Latin America and the Caribbean have as a potential destination for the Argentine exports. As to the remaining regions, less important export increases were obtained due to the low presence that Argentina currently has as the origin of its imports.

THREATS

The broadening of the *GSTP* generates threats for Argentina, both in the domestic market, due to the displacement of local production that the increase in imports could generate, and in the Brazilian market, due

to the loss of intra-Mercosur preferences that today enjoy the Argentine sectors which supply the Brazilian market.

By using a methodology combining trade flows with trade complementarity, Argentine sales to Brazil amounting to almost 2,000 million dollars were identified as the most threatened (17% of which are agri-food products, while the remaining portion corresponds to manufactures and mining products). The Latin American countries are the main source of these threats –the East and South Asian regions coming next-, although it is worth mentioning that these are of relative weight when the trade preferences already negotiated in the framework of ALADI are taken into account.

In order to quantify the threats in the domestic market, information on trade flows of the *GSTP* members was combined with information on production levels in Argentina. The results show that the main threats relate to the machine and equipment, and the vehicle and part sectors among the capital-intensive manufactures, and textile products among the labor-intensive manufactures.

CONCLUSIONS

The results obtained show that the liberalization of trade among developing countries as part of the *GSTP* may have important positive effects on Argentina. In previous papers done at CEI, similar methodologies were used to identify trade opportunities for Argentina in the North-South trade agreements that our country is currently negotiating which, on some cases, are higher due to the greater trade volume and the size of the economies involved. However, a comparison of the results shows that the broadening of *GSTP* would offer not only great trade opportunities in new markets but also a more important relative participation of the industrial sectors.

Argentina’s exports to *GSTP* countries, Mercosur excluded, show a high growth during the last years. Argentina has achieved competitiveness in several sectors; therefore, it can be inferred that increasing preferences in the Third Round of negotiations in the framework of *GSTP* may give rise to very important growth margins for Argentine exports.

OPORTUNIDADES Y AMENAZAS PARA LA ARGENTINA EN EL COMERCIO SUR-SUR*

I - INTRODUCCIÓN

En 1982 los países en desarrollo del G-77 acordaron la creación del Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC) entre Países en Desarrollo con el objetivo de estimular el comercio Sur-Sur. Actualmente forman parte del acuerdo 45 países¹ de América Latina, Asia y África. En junio de 2004, en la UNCTAD XI (United Nations Conference on Trade and Development) llevada a cabo en San Pablo, se lanzó la Tercera Ronda de negociaciones del SGPC.

En el presente trabajo se estima el impacto cuantitativo como así también cualitativo sobre el comercio de la Argentina que tendría una ampliación del acuerdo SGPC. Con este objetivo se utilizan diversos enfoques: i) cuantificación del comercio que actualmente se realiza bajo el sistema generalizado de preferencias comerciales (SGPC) entre países en desarrollo (PEDs); ii) estimación de equilibrio general del impacto de una liberalización del comercio entre países en desarrollo; iii) análisis de la complementariedad comercial entre los países del SGPC; y iv) estimación de equilibrio parcial del impacto de una liberalización del comercio entre países en desarrollo en sectores claves tales como agricultura, textiles, entre otros. Los resultados obtenidos permiten además evaluar si el comercio de los acuerdos “sur-sur” es similar al de los acuerdos “norte-sur”.

Contar con estimaciones de los efectos que pueda tener un acuerdo de liberalización comercial -en términos tanto de costos como de beneficios- es útil para el diseño de políticas económicas nacionales destinadas a potenciar sus ganancias y limitar sus costos. Las primeras se asocian con sectores que se expanden mientras que los segundos se relacionan con aquellos sectores productivos que sufren una mayor presión competitiva luego de la liberalización comercial.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. La Sección II describe el funcionamiento del SGPC. La Sección III presenta el marco teórico del trabajo. En la Sección IV se muestra la evolución del comercio de los países del SGPC prestando especial atención al caso argentino. La Sección V contiene estimaciones de equilibrio general computado de los posibles efectos de una liberalización comercial entre países del SGPC. La Sección VI contiene estimaciones a nivel desagregado de los sectores de la economía argentina que podrían beneficiarse con la ampliación del SGPC. En la Sección VII se estima cuáles serían las exportaciones de nuestro país hacia Brasil que se verían más amenazadas por la ampliación del SGPC. En la Sección VIII se hace un análisis de las amenazas potenciales que tendría una ampliación del SGPC en el mercado doméstico de Argentina. La Sección IX presenta las estimaciones de equilibrio parcial. La Sección X, por último, concluye.

Este documento fue preparado en el CEI por Hernán Lacunza, Jorge Carrera, Martín Cicowiez. Tomás Castagnino se desempeñó como asistente de investigación. Las opiniones vertidas en este trabajo corresponden a los autores y no comprometen a las instituciones a las que pertenecen.

Se agradecen los valiosos comentarios recibidos del Consejero **Gabriel Martínez**. También se agradecen las explicaciones acerca del funcionamiento del SGPC de la Secretaria **Alejandra Ayuso**. El Ministro **Juan Cassisa** colaboró en la confección de la Sección II

1 Los 45 países que participan del SGPC son: Argelia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolivia, Brasil, Camerún, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Egipto, Filipinas, Ghana, Guinea, Guyana, India, Indonesia, Irán, Irak, Libia, Malasia, Marruecos, México, Mozambique, Myanmar, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, República Democrática y Popular de Corea (Corea del Norte), República de Corea (Corea del Sur), Rumania, Singapur, Sri Lanka, Sudán, Tailandia, Tanzania, Trinidad y Tobago, Túnez, Uruguay, Venezuela, Vietnam y Zimbabwe.

II - EL FUNCIONAMIENTO DEL SGPC

II.1- ANTECEDENTES

La creación del Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC) fue acordada en la Reunión de Cancilleres del Grupo de los 77 (G-77) realizada en Nueva York en 1982. El proyecto se fue definiendo, en el marco del desarrollo conceptual de un programa de cooperación económica entre países en desarrollo, durante las reuniones ministeriales del G-77 en México D.F. en 1976, Arusha en 1979 y Caracas en 1981. El texto del acuerdo fue firmado en abril de 1988 en Belgrado de manera simultánea con la finalización de la Primera Ronda de negociaciones del SGPC.

El acuerdo entró formalmente en vigor a partir del 19 de abril de 1989 cuando quince países participantes lo ratificaron. Desde ese momento, un total de 45 países del G-77 han adherido a este instrumento de cooperación Sur-Sur. Los últimos cuatro países en ingresar al acuerdo fueron Marruecos, Myanmar y Colombia, los tres en 1997, y finalmente Venezuela en 1999.

Entre los principios que guiaron la puesta en marcha del SGPC se destacan los que se mencionan a continuación²:

- El SGPC debe ser expandido en etapas sucesivas a través de negociaciones periódicas que deben avanzar paso a paso.
- Todos los países miembros del SGPC gozarán de las preferencias negociadas y concedidas dentro del SGPC por el principio de la *mutualidad de las ventajas*. Cabe mencionar que las preferencias negociadas dentro del marco del SGPC no se extienden a otros países no miembros del sistema. Esta es una excepción al tratamiento de no discriminación consagrado en el GATT (Cláusula de Nación Más Favorecida) válida a partir de la Cláusula de Habilitación³ aprobada en la Ronda Tokyo.

- El SGPC no puede reemplazar sino complementar los agrupamientos económicos de países en desarrollo -del G-77- subregionales, regionales e interregionales presentes y futuros. El Mercosur es, hasta la fecha, el único agrupamiento que solicitó la membresía al SGPC.

- El acuerdo reconoce explícitamente las necesidades especiales de los países menos desarrollados, por lo que deberán acordarse medidas preferenciales concretas a favor de dichos países. No se les requerirá a estos países que hagan concesiones sobre la base de la reciprocidad.

Los objetivos del acuerdo se centran en la promoción de los intercambios comerciales mutuos y en el desarrollo de la cooperación económica entre países en desarrollo. El mecanismo básico establecido por el acuerdo para alcanzar dichas metas está constituido por las preferencias arancelarias comerciales tanto sobre derechos de importación ad-valorem como sobre específicos. No obstante, el acuerdo prevé la posibilidad de negociar preferencias no arancelarias.

Como se señaló más arriba, la Primera Ronda de negociaciones del SGPC finalizó en Belgrado en 1988⁴. Dicha negociación multilateral –en el sentido de que involucraba a alrededor de 50 países- se había lanzado en mayo de 1986 en la reunión ministerial de Brasilia. En esa ocasión se adoptó el texto del acuerdo como marco legal provisorio, ya que ni siquiera había sido firmado. En Belgrado, 48 países del G-77 intercambiaron aproximadamente un total de 1.800 preferencias arancelarias, de las cuales quedaron efectivizadas alrededor de 900⁵. Cuatro países decidieron posteriormente no ratificar el acuerdo.

En la reunión Ministerial del G-77 de noviembre de 1991 llevada a cabo en Teherán, el Comité de Participantes –encargado de llevar adelante el SGPC- decidió lanzar la Segunda Ronda de negociaciones que concluyó en diciembre de 1998 en Ginebra. A

2 Estos principios aparecen enumerados en el artículo 3 del acuerdo.

3 Esta cláusula se refiere al trato más favorable hacia los países en desarrollo.

4 La Primera Ronda fue realizada en el marco de un proyecto de cooperación técnica financiado por el ECDC Trust fund, el cual fue seguidamente renombrado como Perez-Guerrero Trust Fund con la UNCTAD como agencia ejecutiva. En la actualidad, los participantes del SGPC financian sus operaciones dentro del sistema a través de contribuciones voluntarias. "The Global System of Trade Preferences Among Developing Countries (SGTP): Establishment of the GSTP". *G-77 web site*.

5 La Argentina otorgó preferencias arancelarias (todas ad-valorem) para pistachos; dátiles; mercurio; corcho natural; otros corchos; y tejidos de yute y otras fibras similares. Los márgenes de preferencias más elevados otorgados por nuestro país son del 50 % -para dátiles y para mercurio-. Para el resto de los productos mencionados, el margen negociado es del 10 %. Todos ellos están vigentes.

diferencia de la Primera Ronda, 17 participantes del sistema decidieron no ingresar a la Segunda Ronda. Se registraron finalmente 24 participantes, contándose al Mercosur como un solo miembro⁶. El Comité de Participantes extendió el plazo para ratificar el protocolo de 1998, en etapas sucesivas, hasta el 31 de diciembre de 2003 sin que ninguno de los 24 países ratificara los compromisos de preferencias negociadas⁷. En la UNCTAD XI no se adoptó ninguna decisión con respecto a la puesta en vigencia de las preferencias negociadas en la Segunda Ronda por lo que, finalmente, no serán implementadas.

Las razones que guiaron a los países que no participaron de la ronda como así también a los 24 que no la ratificaron pueden haber diferido entre sí. Sin embargo, entre las causas del poco éxito que mostró hasta ahora el SGPC pueden mencionarse las siguientes:

- La Primera Ronda (1986-1988) se realizó simultáneamente con el comienzo de la Ronda Uruguay (1986-1994) de negociaciones multilaterales del GATT, lo que puede haber condicionado mucho del potencial del SGPC en aquel momento. Lo mismo puede decirse de la Segunda Ronda (1991-1998) que, en sus primeros años, también coincidió con la Ronda Uruguay del GATT.
 - La verificación de que los resultados de la Primera Ronda resultaron muy alejados de las expectativas que se tejieron en los años ochenta. Asimismo, se comprobó a partir de esos años que, en la práctica, muchos participantes de la ronda inicial –por ejemplo, por razones burocráticas- no facilitaron la concreción de operaciones comerciales bajo las preferencias que habían negociado.
 - La obligación de extender a todos los miembros del SGPC las preferencias negociadas en las rondas
- sin importar si participaron de las instancias de negociación. En el caso de la Segunda Ronda, es evidente que este principio del acuerdo se transformó en un “boomerang” contra el propio desarrollo y profundización del sistema. Los 17 países ausentes de esa negociación se hubieran beneficiado de las preferencias sin haber concedido absolutamente nada por el sólo ejercicio del derecho que les otorga la letra del acuerdo –artículo 3- en materia del principio de *mutualidad de las ventajas*. Si las preferencias hubieran sido ratificadas se habría dado un fenómeno conocido en la literatura económica como “free-riding”⁸. Cabe mencionar que esta es, sin duda, una de las principales causas del lento avance del SGPC.
 - El bajo margen de preferencia otorgado, como promedio, y el escaso número de posiciones arancelarias con preferencias. La Primera Ronda generó un total aproximado de 900 preferencias arancelarias, muchas de las cuales son apenas aperturas a ocho dígitos de una misma subpartida de 6 dígitos⁹.
 - Serios problemas con el manejo de los certificados de origen en un número importante de países participantes que van, desde un tratamiento burocrático por demás insatisfactorio para los importadores, hasta la falta de actualización de los funcionarios responsables de la firma de dichos documentos identificatorios.
 - Problemas con el financiamiento de operaciones comerciales dentro del sistema de preferencias, especialmente para los países más seriamente afectados por graves endeudamientos externos como así también por situaciones de crisis económicas internas.
 - La falta prácticamente absoluta de estadísticas que muestren el comercio canalizado a través de las

6 Los participantes de la Segunda Ronda de Negociaciones del SGPC fueron los siguientes: Bangladesh; Colombia; Cuba; Ecuador; Egipto; Filipinas; Ghana; India; Indonesia; Irán (República Islámica de); Irak; Libia Arabe Jamahiriya; Malasia; Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay); Marruecos; Nigeria; Pakistán; Perú; República de Corea (Corea del Sur); República Democrática Popular de Corea (Corea del Norte); Rumania; Sri Lanka; Sudán; y Tailandia.

7 Cabe señalar que bastaría con la firma de 15 participantes para que las preferencias se pongan en vigor.

8 Se dice que existe “free-riding” cuando un miembro que no hace ninguna concesión se beneficia de las otorgadas por los demás. Este principio se traduce en la práctica como una Cláusula de Nación Más Favorecida similar a la existente en el marco de la OMC.

9 En realidad, como ya se mencionó en este documento, el total de concesiones negociadas y acordadas inicialmente sumaron alrededor de 1.800. Deduciendo las concesiones otorgadas por la ex Yugoslavia, quedan efectivamente las aproximadamente 900 citadas en el texto.

posiciones negociadas y utilizando las preferencias concedidas.

Como puede apreciarse, entonces, son varios los problemas que deberá enfrentar el SGPC en su nueva etapa si desea transformarse en un instrumento que efectivamente promueva el comercio Sur-Sur.

II.2 - NUEVA ETAPA

Desde el año 2000 el Comité de Participantes está trabajando sobre un conjunto de iniciativas destinadas a mejorar tanto la operatividad como la administración del SGPC. Dicho Comité orientó sus acciones en dos sentidos claramente diferenciados: i) medidas orientadas hacia las futuras actividades de los participantes del SGPC; y ii) medidas diseñadas para mejorar la operación práctica y la administración del acuerdo. El entonces Presidente del Comité de Participantes -Nacer Benjelloun-Touimi- señaló con gran claridad¹⁰:

“... desde la UNCTAD X en Bangkok y desde el la Cumbre Sur en Cuba tenemos pautas de política más que suficientes para llevar adelante las tareas que queremos emprender... Antes de tomar una decisión sobre el posible lanzamiento de una nueva ronda (sería la tercera), tenemos que realizar un intenso trabajo preparatorio –tanto por expertos nacionales como por la Secretaría- para aclarar importantes aspectos técnicos. Este será un ejercicio de stock-taking (que comprenderá): i) cómo hacer efectivo los resultados de la Segunda Ronda; ii) cómo preparar todo el trabajo técnico para estar en condiciones de lanzar una Tercera Ronda; iii) la preparación de estadísticas comerciales; iv) evaluación del sistema; y v) cómo asegurarse que una vez que queremos entrar en una nueva ronda, contemos con la totalidad de los elementos que necesitamos para tener éxito en ese emprendimiento y en los objetivos del SGPC”.

El Presidente del Comité de Participantes agregaba en esa ocasión que el trabajo del sub-comité técnico de trabajo que él proponía debería basarse en tres conceptos clave: “... consolidación, evaluación y trabajo

EL ESTADO ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES

En la UNCTAD XI se lanzó la Tercera Ronda de negociaciones del SGPC –siendo nuestro país uno de sus principales promotores- que debe finalizar en 2006. En reuniones previas a la UNCTAD XI, el Comité de Participantes decidió que la forma de impulsar el acuerdo es eliminar la cláusula por la cual las preferencias negociadas se extienden a todos los participantes del acuerdo. En este sentido, la propuesta de uno de los socios es utilizar el artículo 3 del acuerdo –que se refiere a que las preferencias negociadas deben ser mutuamente beneficiosas para las partes- para evitar el “free-riding”. A esta propuesta se opone otro de los socios argumentando que utilizar el artículo 3 del acuerdo SGPC para evitar el “free-riding” violaría el artículo 9 que se refiere a la obligación de extender a todos los miembros del SGPC las preferencias negociadas. Para la Tercera Ronda el Comité de Participantes invitó a participar de la misma a todos los miembros

del G-77 como así también a China. En definitiva, con la Tercera Ronda de negociaciones del SPGC lanzada, el Comité de Negociación –que es el encargado de llevar adelante la ronda- debe constituirse antes de noviembre de 2004 para tomar una decisión acerca de la forma de evitar el “free-riding” antes de diciembre de 2004. Cabe aclarar que una enmienda del acuerdo, en lugar de una reinterpretación del mismo, sería un proceso muy complicado –similar a la firma de un nuevo acuerdo- que demandaría varios años en completarse. En una segunda fase deberá decidirse cuáles serán las modalidades de negociación, siendo las dos alternativas bajo consideración: i) producto por producto como en las dos rondas anteriores; y ii) desgravación general. En las secciones siguientes se analizan cuáles podrían ser los resultados de la nueva ronda de negociaciones del SGPC.

10 Al respecto se sugiere ver Bejelloun-Touimi (2001).

técnico para asegurar que lo que hemos logrado en la Segunda Ronda se haga efectivo”, finalizando con “... yo quiero ver resultados. Los resultados deben beneficiar a todos (nuestros países) antes de embarcarnos en nuevos emprendimientos”.

Tanto el mensaje de prudencia en relación con la ansiedad demostrada por algunos miembros con respecto al lanzamiento de una nueva ronda así como la urgente necesidad de análisis técnicos previos demoraron algún tiempo en ser procesados por los miembros del sistema. El 10 de diciembre de 2003, en la decimosexta reunión

del Comité de Participantes, se instaló un Grupo Técnico de Trabajo ad-hoc con el objetivo de proponer mejoras en el sistema. Entre las medidas que deberán adoptarse se encuentra una alternativa que permita no extender las preferencias comerciales negociadas en una ronda a aquellos países miembros del SGPC que no asistieron a la misma evitando así a los “free-riders”. Otras recomendaciones del Grupo Técnico de Trabajo son: adoptar medidas para mejorar el funcionamiento (administración) del sistema tales como actualización de las concesiones, difusión de las oportunidades comerciales, informes estadísticos, entre otras.

III - MARCO TEÓRICO

En la literatura económica no abundan los trabajos que analizan las consecuencias del comercio Sur-Sur. La mayoría corresponde a trabajos empíricos que evalúan distintos acuerdos regionales entre países en desarrollo como Yeats (1998), Park (1995) y Lewis et al. (1999) para los países del África Subsahariana y Flôres (1997) y Diao y Somwaru (2000) para el Mercosur. En Cernat (2001, 2003) se utilizan modelos gravitacionales para analizar los efectos de creación y desvío de comercio de distintos acuerdos regionales, encontrando que los de tipo Sur-Sur son creadores de comercio debido, principalmente, al efecto de “facilitación del comercio”¹¹ que tienen. La comparación de los trabajos citados no arroja un resultado concluyente acerca del impacto que tienen los acuerdos de liberalización comercial entre países en desarrollo. Se requiere, por lo tanto, una evaluación de cada caso particular.

18

En Puga y Venables (1998) se analizan los efectos de distintos tipos de liberalización comercial – unilateral, norte-sur, sur-sur, multilateral- sobre el proceso de industrialización de los países en desarrollo empleando conceptos de la nueva geografía económica (Fujita et al., 1999). La teoría tradicional del comercio internacional sostiene que un área de libre comercio entre países en desarrollo puede generar industrialización a través del desvío de comercio que resulta en una pérdida de bienestar. Los autores citados, en cambio, obtienen el resultado opuesto.

En el modelo de Puga y Venables (1998) el mundo está compuesto por cuatro países que no muestran diferencias tanto en sus dotaciones factoriales como en su tamaño. Se parte de una situación en la que la producción industrial se concentra –arbitrariamente- en sólo dos países que se denominan “el norte”. La reducción arancelaria se lleva a cabo en etapas sucesivas cambiando, en cada una de ellas, el número de firmas por el supuesto de libre entrada/salida necesario para mantener nulos los beneficios.

Las firmas que producen bienes manufacturados utilizan tecnologías de producción con rendimientos constantes a escala, al tiempo que operan en mercados donde hay competencia monopolística por lo que cada firma produce un bien diferenciado. El número de firmas¹² en cada país se determina por la condición de beneficios nulos en el largo plazo consecuencia de la libre entrada/salida de firmas. Las firmas que producen el bien agrícola operan en mercados perfectamente competitivos.

Cuatro son las fuerzas que determinan la rentabilidad de corto plazo de las firmas localizadas en un determinado país. Las dos primeras están presentes en la teoría tradicional del comercio internacional: i) un sector manufacturero de mayor tamaño aumenta los salarios por lo que disminuye la rentabilidad de las firmas; y ii) un número grande de firmas hace disminuir los precios por la mayor competencia, lo que a su vez hace caer la rentabilidad de las firmas. Las otras dos fuerzas operan en la dirección contraria, generando la concentración geográfica de la actividad industrial: iii) la presencia de un mayor número de firmas en el mismo país hace que más bienes intermedios estén disponibles localmente, lo que a su vez hace disminuir los costos, por lo que la rentabilidad de corto plazo se incrementa; y iv) la presencia de más firmas en un mismo país también incrementa la demanda, aumentando la rentabilidad de las demás firmas. Dependiendo de qué grupo de fuerzas predomina es el resultado que se obtiene.

Los cuatro escenarios de liberalización comercial que analizan los autores arrojan los siguientes resultados¹³:

- *Multilateral*: cada país finaliza con el 25% de la industria mundial aunque, en la transición, puede haber aglomeración industrial en algunos de los países.
- *Unilateral*: uno de los países del sur disminuye sus tasas arancelarias. El efecto que domina es

11 Se refiere a la reducción de barreras “invisibles” tales como tramites aduaneros burocráticos en exceso, estándares técnicos y de salud, entre otros.

12 El número de firmas se asocia –por el supuesto de firmas simétricas- al nivel de actividad industrial.

13 Aunque el presente trabajo trata sobre el comercio Sur-Sur, se resumen los resultados que arrojan los cuatro escenarios que simulan los autores con el fin de permitir la comparación de diversas alternativas de liberalización comercial.

el aumento de la oferta de bienes intermedios importados por caída en los precios mientras que los salarios se incrementan en el país que reduce sus aranceles. Encuentran que la liberalización unilateral es la alternativa que genera el menor incremento del ingreso real.

- *Sur-Sur*: En este caso, lo que lleva a la industrialización es el aumento del tamaño del mercado doméstico que se produce como consecuencia de la reducción arancelaria entre países del sur. Un resultado importante es que dependiendo del nivel de reducción arancelaria puede ocurrir que no todos los países del sur se industrialicen simultáneamente. Para que un acuerdo Sur-Sur sea beneficioso debe lograrse un mercado lo suficientemente grande que permita la industrialización. Se trata, en este caso, de una desviación de comercio capaz de generar –a diferencia del análisis tradicional– una base industrial viable que genera aumentos de bienestar.
- *Norte-Sur*: En este escenario, sólo uno de los países del sur se integra comercialmente con el norte. Esta es la mejor alternativa debido a la combinación del acceso al mercado más grande del norte con la disminución del costo de los bienes intermedios importados desde el norte.

En el modelo de Puga y Venables (1998), entonces, la integración comercial Sur-Sur induce la industrialización a través del aumento de la demanda debido a que crece el tamaño del mercado doméstico. Las simulaciones que realizan muestran que el éxito de la integración Sur-Sur depende, inicialmente, de que las economías que se integran comercialmente no sean demasiado pequeñas ya que, crear un mercado “doméstico” de gran tamaño, es crucial para el éxito de la integración comercial.

El análisis muestra, sin embargo, que para una economía del sur la integración Sur-Sur es inferior a la integración Sur-Norte debido a que, en este último caso, el acceso a los mercados más grandes del norte, combinado con el acceso a una mayor variedad de bienes intermedios debido a los menores aranceles, compensa el aumento de la competencia de las importaciones en el mercado doméstico.

Los autores argumentan que los inconvenientes enfrentados por varios acuerdos de liberalización comercial Sur-Sur se deben a la falta de una escala lo suficientemente grande. El marco teórico que aporta el modelo de Puga y Venables (1998) hace suponer que, debido al tamaño conjunto de las economías involucradas en la ampliación del SGPC, puede generarse un aumento de la actividad industrial.

IV - EL COMERCIO DE LOS PAÍSES DEL SGPC

El conjunto de países del SGPC genera el 12% de la producción mundial, representando al mismo tiempo 17% y 10% de las exportaciones e importaciones mundiales, respectivamente. La gran heterogeneidad que existe entre los 45 miembros del SGPC permite clasificarlos, según su nivel de ingreso, en: i) 17 de ingreso bajo; ii) 26 de ingreso medio; y iii) 2 de ingreso alto.

A lo largo de todo el trabajo, con el fin de facilitar la presentación, los países del SGPC se agrupan en los siguientes grupos geográficos: América Latina y el Caribe; Este de Asia y Pacífico; África Subsahariana; Sur de Asia; Medio Oriente y Norte de África; y Europa y Asia Central¹⁴.

En esta sección se presenta información que permite cuantificar la importancia de los países del SGPC en la economía mundial al mismo tiempo que se estima la importancia de estos mercados como socios comerciales de la Argentina.

IV.1 - PRODUCTO

Los socios del SGPC totalizaron en 2002 un PBI de 4.161.699 millones de dólares, equivalente a 12% del PBI mundial¹⁵. La población total de los miembros del SGPC es de 2.900 millones de habitantes, equivalente a 47% de la población mundial.

La evolución de la participación de cada región en el PBI conjunto de los países del SGPC se presenta en el Gráfico IV.1.

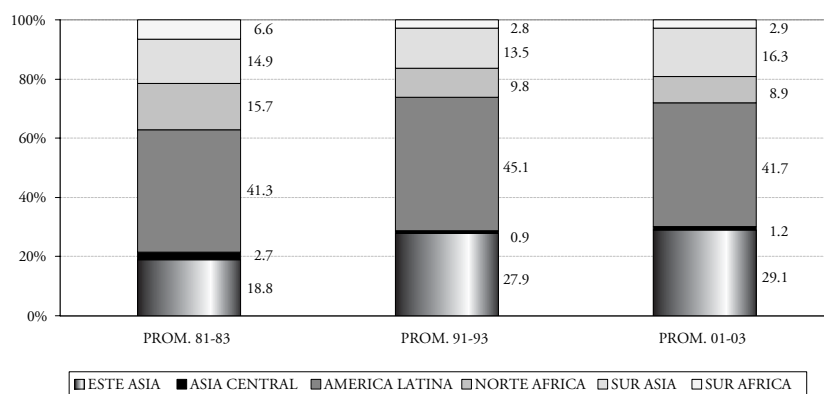
Cuando se analiza la evolución del PBI se observa que el Sur y el Este de Asia se presentan como las regiones más dinámicas habiendo ganado participación en el PBI conjunto de los países del SGPC a costa de las restantes regiones. La región que aparece como más rezagada es Medio Oriente y Norte de África.

Entre 1980 y 2003, las regiones del SGPC muestran tasas de crecimiento anual promedio de diversa magnitud. En un extremo, con crecimiento relativamente alto se encuentran el Sur y el Este Asiático con 5,3 y 6%, respectivamente. En el otro extremo se ubican América Latina, Medio Oriente y Norte de África y África Subsahariana con 1,9%, 3,6% y 2,5%, respectivamente. Los países desarrollados considerados en conjunto muestran tasas de crecimiento que promedian el 2,6% en el mismo período.

IV.2 - COMERCIO

Las ventas al mundo del conjunto de países del SGPC han experimentado un crecimiento de 120% durante la última década. Este valor está muy por encima del 76% de crecimiento de las exportaciones mundiales. La participación de los miembros del SGPC en las exportaciones mundiales pasó de 13,6% de promedio anual en 1990-1992 a 17% de promedio anual en 2000-2002. Es apreciable la divergencia en las trayectorias

Gráfico IV.1: Evolución de la participación en el PBI conjunto de los países del SGPC
(en porcentaje)



Fuente: CEI en base a FMI.

¹⁴ En secciones posteriores, sin embargo, el Mercosur se excluye de la región América Latina y el Caribe.
¹⁵ En el mismo año el PBI de la Argentina fue de 129.735 millones de dólares.

Gráfico IV.2a: Evolución de las exportaciones de las regiones del SGPC (1970=100)

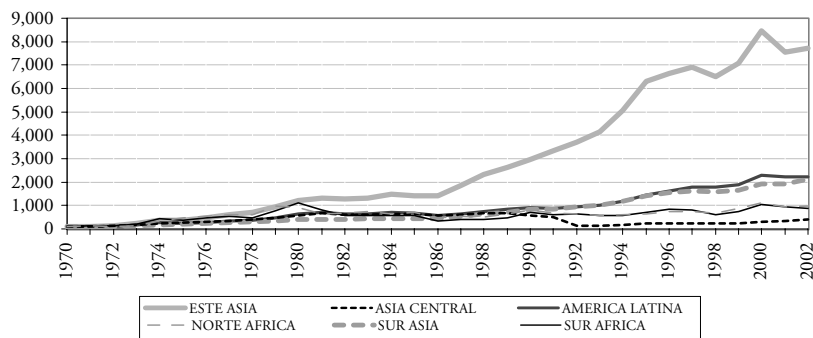
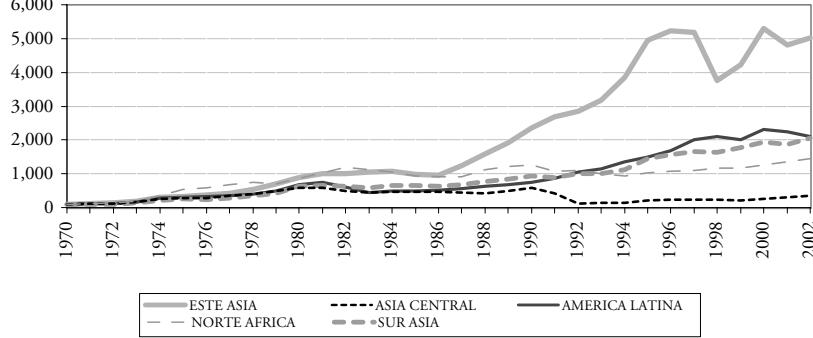


Gráfico IV.2b: Evolución de las importaciones de las regiones del SGPC (1970=100)



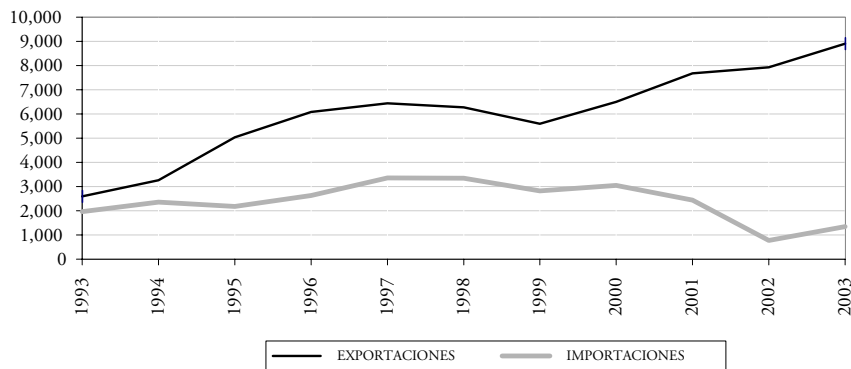
de las exportaciones de los distintos países del SGPC ya que, a partir de los años setenta, el grupo de países del Este Asiático muestra un dinamismo exportador no comparable al experimentado por sus pares. A continuación se ubica, aunque considerablemente lejos, América Latina y el Caribe. En el Gráfico IV.2a se muestra la evolución de las exportaciones del SGPC entre 1970 y 2002.

dólares. Para los países de América Latina, en cambio, las exportaciones totales se multiplicaron por 22, llegando a 327.260 millones de dólares. Por el lado de las importaciones, el Gráfico IV.2b muestra un primer indicador de las potenciales ventajas que tendría para la Argentina lograr un acceso preferencial a un mercado tan dinámico como el de los países del Este de Asia que participan del SGPC.

El total exportado por los países del Este Asiático es hoy 68 veces superior que a principios de la década del setenta alcanzando un total de 544.652 millones de

El Gráfico IV.3 muestra la evolución del comercio de nuestro país con los miembros del SPGC excluyendo el Mercosur en el período que va desde 1993 hasta 2003.

Gráfico IV.3: Evolución del comercio argentino con el SGPC sin Mercosur 1993-2003 (en millones de dólares)



Fuente: CEI en base a INDEC.

Las exportaciones argentinas hacia el SGPC sin Mercosur se multiplicaron por 3,4, pasando de 2.599 millones de dólares en 1993 a 8.908 millones de dólares en 2003. Por el lado de las importaciones, los cambios son considerablemente menos importantes. Para todo el período nuestro país muestra un saldo comercial positivo con los países del SGPC.

La Tabla IV.1 muestra el comercio de Argentina con cada una de las regiones del SGPC excluyendo al Mercosur tanto por el lado de las exportaciones (panel a) como por el lado de las importaciones (panel b).

Entre los países del SGPC, además del Mercosur, los principales socios comerciales de Argentina son los países de América Latina, ubicándose luego el Este Asiático, al tiempo que las demás regiones del acuerdo son destinos (orígenes) relativamente menores para las exportaciones (importaciones) argentinas.

Teniendo en cuenta las cifras sobre el comercio total de estos países presentadas en apartados anteriores puede concluirse que, dados los niveles actuales de comercio, el potencial de crecimiento para las

exportaciones argentinas hacia estos destinos es importante si se logra obtener un acceso preferencial a sus mercados.

IV.3 - APERTURA COMERCIAL

El cociente entre exportaciones y PBI se utiliza en este apartado para aproximar el nivel de apertura comercial de las economías. El Gráfico IV.4 muestra la evolución de este indicador para el período 1980-2002 para los siguientes grupos de países: SGPC; desarrollados; en desarrollo; y total mundial.

Los países del SGPC considerados en conjunto muestran un coeficiente de apertura mayor al mundial aunque, también en este caso, se observan marcadas diferencias entre ellos. El Gráfico IV.5 expone la evolución del coeficiente de apertura para las regiones que componen el SGPC¹⁶.

Tanto las economías de América Latina como las del Sur de Asia muestran coeficientes de apertura comercial históricamente inferiores a la media mundial (que fue de 0,20 para el promedio de los años 1980-2000), siendo la

Tabla IV.1a: Exportaciones de Argentina hacia los países del SGPC
(en millones de dólares)

Región SGPC	1993	1998	2003
Mercosur	3,684	9,415	5,555
América Latina y el Caribe	1,682	3,650	5,439
Sur de Asia	112	733	756
Este de Asia	270	643	1,579
Medio Oriente y Norte de Africa	466	1,144	1,009
África Subsahariana	32	66	107
Total sin Mercosur	2,563	6,235	8,891

Fuente: CEI en base a INDEC.

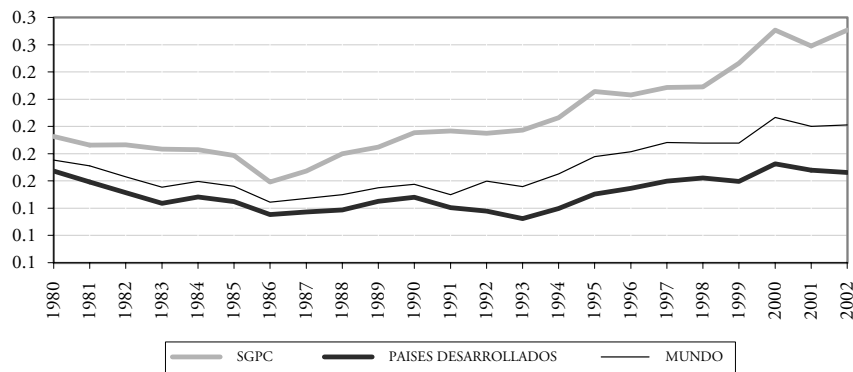
Tabla IV.1b: Importaciones de Argentina desde los países del SGPC
(en millones de dólares)

Región SGPC	1993	1998	2003
Mercosur	4,029	7,930	5,158
América Latina y el Caribe	991	1,742	638
Sur de Asia	69	186	157
Este de Asia	851	1,318	479
Medio Oriente y Norte de Africa	11	67	24
África Subsahariana	1	6	40
Total sin Mercosur	1,924	3,320	1,338

Fuente: CEI en base a INDEC.

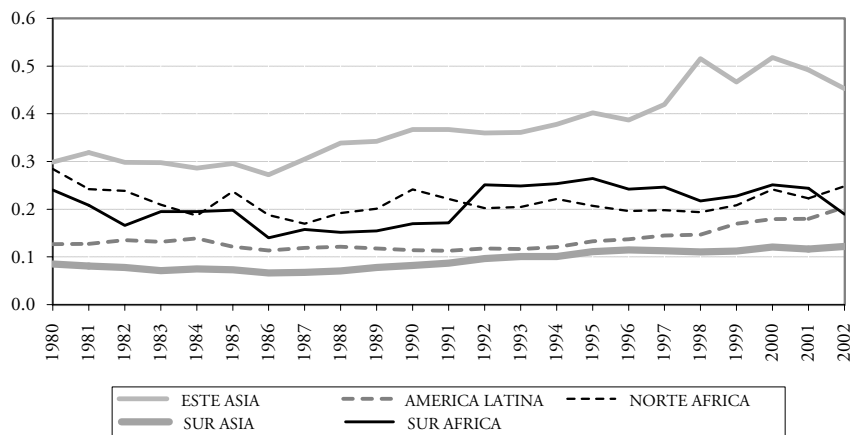
16 Para facilitar su lectura se excluye del gráfico la región Europa y Asia Central que muestra un comportamiento muy errático durante el período bajo análisis.

Gráfico IV.4: Evolución coeficiente de apertura 1980-2002



Fuente: CEI en base a Banco Mundial.

Gráfico IV.5: Evolución coeficiente de apertura en las regiones del SGPC 1980-2002



Fuente: CEI en base a Banco Mundial.

última la región más cerrada dentro del SGPC. Por ejemplo, a pesar de la diferencia en el tamaño de sus economías¹⁷, India y Argentina comercian aproximadamente lo mismo en valor absoluto. Esto indica el escaso grado de apertura comercial de la economía india como así también la potencialidad del comercio con ese mercado. Se destacan los niveles de apertura comercial (superior al promedio mundial a lo largo de todo el período considerado) de los países del Este de Asia que han seguido estrategias de crecimiento basadas

en las exportaciones. La comparación internacional presentada en este apartado muestra, nuevamente, que existe un potencial importante para el crecimiento del comercio al interior del SGPC.

IV.4 - COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL COMERCIO

La Tabla IV.2 muestra la composición sectorial del comercio argentino con el mundo (panel a), con los países del SGPC excepto los del Mercosur (panel b) y

Tabla IV.2a: Participación sectorial en exportaciones argentinas al mundo (en porcentaje)

Sector	EXPORTACIONES ARGENTINAS AL MUNDO				
	1998	1999	2000	2001	2002
Agricultura	27.6	25.3	23.8	24.2	22.8
Minería	10.7	14.9	20.1	19.3	20.0
Industria alimenticia	23.6	24.6	20.4	20.7	23.5
Manuf. intensivas en trabajo	8.7	8.8	8.3	7.9	7.3
Manuf. intensivas en capital	29.3	26.3	27.5	27.8	26.3
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEI en base a INDEC.

¹⁷ El PBI de la India es cuatro veces y media superior al argentino.

Tabla IV.2b: Participación sectorial en exportaciones argentinas al SGPC sin Mercosur
(en porcentaje)

Sector	EXPORTACIONES ARGENTINAS AL SGPC				
	1998	1999	2000	2001	2002
Agricultura	23.3	20.6	19.3	19.3	19.2
Minería	11.5	16.7	24.6	23.7	24.1
Industria alimenticia	19.1	20.9	16.7	16.5	18.2
Manuf. intensivas en trabajo	7.6	7.9	6.7	6.3	5.7
Manuf. intensivas en capital	38.5	33.8	32.7	34.3	32.9
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEI en base a INDEC.

Tabla IV.2c: Participación sectorial en exportaciones argentinas al Mercosur
(en porcentaje)

Sector	EXPORTACIONES ARGENTINAS AL SGPC SIN MERCOSUR				
	1998	1999	2000	2001	2002
Agricultura	23.2	16.4	17.0	19.1	17.6
Minería	14.3	19.2	27.0	27.6	26.0
Industria alimenticia	36.0	38.0	31.0	27.5	27.2
Manuf. intensivas en trabajo	5.4	5.9	5.0	5.1	5.0
Manuf. intensivas en capital	21.1	20.4	20.0	20.6	24.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEI en base a INDEC.

Gráfico IV.6a: Composición sectorial de las exportaciones de los países del SGPC
(promedio anual 1999-2002)

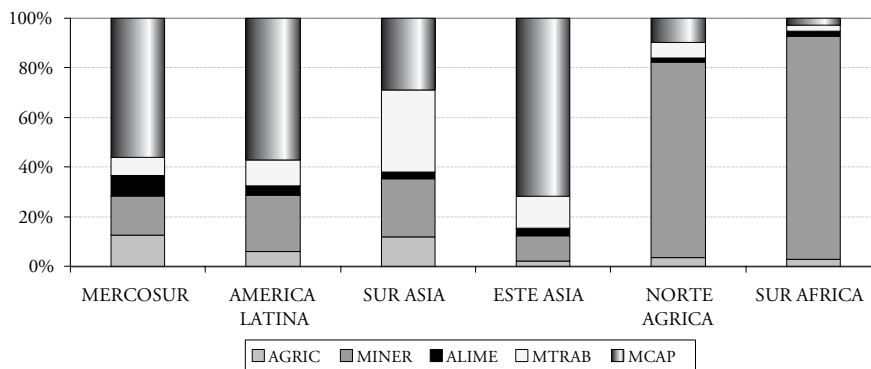
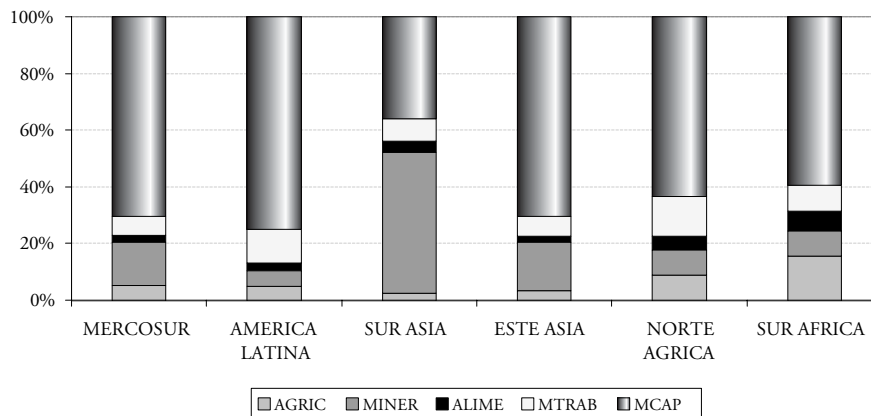


Gráfico IV.6b: Composición sectorial de las importaciones de los países del SGPC
(promedio anual 1999-2002)



Fuente: CEI en base a PC-TAS.

con los países del Mercosur (panel c) en el período que va desde 1998 hasta 2002.

La composición sectorial del comercio argentino con el mundo y con los países del SGPC sin incluir al Mercosur difiere sólo levemente a lo largo de todo el período: en el segundo caso pierden importancia los productos agrícolas al tiempo que la ganan la minería y la industria alimenticia.

Un hecho que merece destacarse es el aumento de la participación de la minería -principalmente combustibles- que se observa a partir de 2000 pasando, en el caso de las exportaciones al SGPC sin Mercosur, de 14% (892 millones de dólares) en 1998 a 26% (2.046 millones de dólares) en 2002. El panel c muestra que en el comercio entre miembros del Mercosur – que es comercio Sur-Sur- la participación de las manufacturas, especialmente las que son intensivas en capital, es marcadamente mayor.

En el Gráfico IV.6 se presenta la composición sectorial de las exportaciones (panel a) y de las importaciones (panel b) de los países del SGPC.

En los países de África –tanto del norte como del sur- se observa una especialización exportadora en productos de la minería, mientras que por el lado de las importaciones sobresalen las manufacturas intensivas en capital y los agroalimentos. Cabe mencionar que el total importado por los países africanos del SGPC ascendió, para el promedio anual 1999-2002 a 37.821 millones de dólares.

Los países del Este de Asia, por su parte, muestran una marcada especialización en el comercio de manufacturas intensivas en capital tanto por el lado de las exportaciones como por el lado de las importaciones. Las importaciones de agroalimentos alcanzaron, en esta región, los 24.195 millones de dólares en 1999-2002. También son importantes las importaciones de productos minerales con 73.388 millones de dólares.

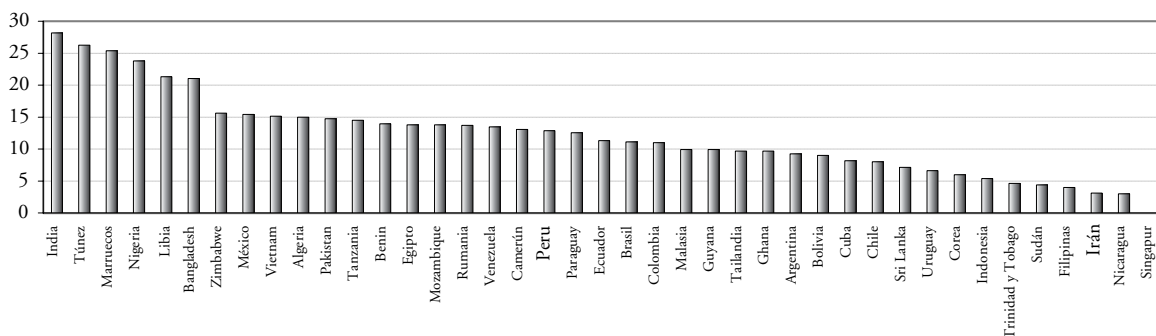
En el Sur de Asia son relativamente importantes las exportaciones de manufacturas intensivas en trabajo – principalmente textiles- y las importaciones de productos minerales -principalmente combustibles.

En América Latina el 57% (75%, respectivamente) de las exportaciones (importaciones, respectivamente) corresponde a manufacturas intensivas en capital, ubicándose luego minería por el lado de las exportaciones y manufacturas intensivas en trabajo por el lado de las importaciones.

IV.5 - BARRERAS ARANCELARIAS

En la mayoría de los países del SGPC las barreras al comercio de bienes son actualmente menores que durante la década del ochenta aunque mantienen la misma heterogeneidad que se destacó para las demás variables analizadas. Como casos extremos pueden citarse los aranceles promedios ponderados de India y Singapur: 28,2% con una dispersión medida por el desvío estándar de 12,4 en el primer caso y cero para todo el nomenclador arancelario en el segundo. El

Gráfico IV.7: Aranceles NMF promedio ponderado países SGPC 2002 (en porcentaje)



Fuente: CEI en base a Banco Mundial.

Gráfico IV.7 expone el arancel promedio (ponderado por las importaciones) de los países del SGPC en 2002.

Se observa una amplia dispersión en los niveles arancelarios del conjunto de países que participan del SGPC. El arancel promedio del SGPC (14,9%) es similar al que muestran los miembros de la OECD (10,5%) aunque algunos países presentan aranceles que, en promedio, son muy superiores a los de la OECD. Al interior del SGPC existen diferencias en los aranceles promedio por región. En un extremo se ubican, con aranceles relativamente altos, las regiones Sur de Asia y Norte de África mientras que en el otro extremo se ubican, con aranceles relativamente bajos,

América Latina y el Caribe y Este de Asia. Los altos niveles arancelarios que se registran en algunos de los socios del SGPC muestran que la obtención de preferencias generaría una mejora sustancial en las condiciones de acceso a estos mercados.

Cuando se calculan los aranceles promedio distinguiendo entre productos manufacturados y agroalimentos, se obtienen resultados similares. Cabe aclarar, sin embargo, que algunos países del SGPC utilizan cuotas arancelarias para limitar las importaciones de algunos productos agrícolas considerados sensibles como carnes, productos lácteos, cereales, semillas oleaginosas, entre otros (Abbot y Morse, 1999).

V- ESTIMACIONES DE EQUILIBRIO GENERAL

En esta sección se utiliza el modelo de equilibrio general computado (CGE) desarrollado en el CEI¹⁸ para estimar los efectos sobre la Argentina de simular diferentes escenarios de ampliación del SGPC. Se emplea el enfoque usual con modelos de simulación numérica en el que se calibra a una situación inicial para realizar luego un análisis contrafactual (Shoven y Whalley, 1992). Los resultados que arrojan este tipo de modelos, aunque dependen tanto de los supuestos como de la calidad de la información disponible para calibrarlos, han demostrado ser útiles para la formulación de políticas económicas (Devarajan y Robinson, 2002).

La metodología del CGE es una herramienta ideal para estimar ex-ante el impacto cuantitativo de un cambio de política. Un modelo de equilibrio general tiene en cuenta las interrelaciones entre los distintos sectores de una economía, por lo que permite captar los efectos tanto directos como indirectos de un cambio exógeno de política haciendo posible identificar ganadores y perdedores. En un análisis de equilibrio general se modela toda la economía mientras que en un análisis de equilibrio parcial se analiza sólo la situación de un mercado particular suponiendo constantes las condiciones en el resto de los mercados de la economía. La idea básica detrás de un modelo de CGE es simple: se trata de una representación en computadora de una economía compuesta por agentes económicos que se comportan de acuerdo con los principios de la optimización microeconómica. La metodología que se emplea con los modelos de CGE para analizar los efectos económicos de políticas comerciales alternativas es la realización de experimentos contrafactuales.

Actualmente este tipo de modelos es ampliamente utilizado para el análisis cuantitativo de diversos acuerdos de liberalización comercial tanto a nivel regional como multilateral. El modelo desarrollado en

el CEI ha sido empleado para el análisis de las siguientes alternativas de liberalización comercial: ALCA; Mercosur-UE; Mercosur-CAN; Mercosur-Asia Oriental; entre otros. La flexibilidad de la metodología del equilibrio general computado hace posible simular distintas variantes de un mismo escenario de integración comercial lo que permite, por ejemplo, captar la sensibilidad de los resultados a la incorporación de ciertos productos en la negociación.

V.1 - BASE DE DATOS

Para los ejercicios de simulación se emplea un modelo de CGE de la economía mundial con 21 sectores productivos y 13 países/regiones. La información empleada para hacer operacional (calibrar) el modelo proviene de fuentes diversas. Los datos sobre producción y comercio se organizan como un conjunto de matrices de contabilidad social relacionadas por medio de flujos comerciales. Esta información se obtuvo de la quinta versión de la base de datos del GTAP (Dimaranan y McDougall, 2002) que contiene información para 66 países¹⁹ y 57 sectores productivos.

La base de datos del GTAP cuenta con información para los principales países en desarrollo que participan del SGPC, aunque no cuenta con información para ninguno de los acuerdos de liberalización comercial vigentes entre ellos. La no inclusión de estos acuerdos en la situación inicial haría sobreestimar (subestimar) las ganancias (pérdidas) del comercio que podrían resultar de una liberalización comercial en el marco del SGPC. Como consecuencia, los siguientes acuerdos de liberalización comercial fueron incluidos en la base de datos del GTAP²⁰: AFTA²¹ (Arab Free Trade Area); AMU²² (Arab Maghreb Union); ASEAN²³ (Association of South East Asian Nations); CBI²⁴ (Cross Border Initiative); SAARC²⁵ (South Asian Association for Regional Cooperation); Mercosur; y CAN²⁶ (Comunidad Andina de Naciones).

18 Una descripción completa del modelo junto con una descripción de la metodología del equilibrio general computado puede encontrarse en CEI (2002a).

19 Algunos de estos países son, en realidad, un conjunto de países agregados.

20 La metodología que se sigue para incorporar aranceles preferenciales a la base de datos del GTAP es similar a la descrita en Malcolm (1998).

21 Sudán, Egipto, Túnez, Marruecos, Irak y Libia.

22 Marruecos, Argelia, Túnez y Libia.

23 Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur, Tailandia, Vietnam y Myanmar.

24 Zimbabue y Tanzania.

25 Bangladesh, India, Pakistán y Sri Lanka.

26 Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Tabla V.1: Sectores productivos y países/regiones del modelo

SECTORES PRODUCTIVOS
Productos agrícolas Cereales (CEREA); Vegetales y frutas (FRUTA); Semillas oleaginosas (OLEAG); Otros productos agrícolas (OTRAGR); y Ganadería (ANIMA).
Minerales: Combustibles (COMBU); y Minería (MINER).
Manufacturas livianas: Productos de la carne (CARNE); Aceites y grasas vegetales (ACEIT); Industria alimenticia (ALIME); Textiles e indumentaria (TEXTI); Productos de cuero (CUERO); y Otras manufacturas livianas (OTRLIV).
Manufacturas pesadas Productos del petróleo (PETRO); Productos químicos (QUIMI); Productos minerales (PRMIN); Metales (METAL); Productos metálicos (PRMET); Vehículos y sus partes (VEHIC); y Maquinaria y equipo (MAQUI).
Servicios: Servicios (SERVI).
PAISES/REGIONES
América: Argentina; Bolivia; Brasil; Chile; Colombia; Cuba; Ecuador; México; Nicaragua; Paraguay; Perú; Uruguay; Venezuela; y Resto de América del Sur.
Asia: Bangladesh; Filipinas; India; Indonesia; Malasia; Corea del Sur; Singapur; Sri Lanka; Tailandia; y Vietnam.
Africa: Argelia; Egipto; Marruecos; Mozambique; Tanzania; Túnez; Zimbabwe; y Resto del Norte de Africa.

Fuente: CEI.

La información de la base de datos del GTAP se agregó en los 21 sectores productivos y 13 países/regiones que se muestran en la Tabla V.1. En la tabla también se muestran las cinco categorías en que pueden agruparse los 21 sectores productivos: i) productos agrícolas; ii) minerales; iii) manufacturas livianas; iv) manufacturas pesadas; y v) servicios.

V.2 - SITUACIÓN INICIAL

Los resultados de las estimaciones que se presentan más abajo dependen –en parte– de la situación inicial que se utiliza para calibrar el modelo de equilibrio general computado por lo que, en este apartado, se presenta información que la resume. La Tabla V.2 muestra la participación que tiene cada región del

SGPC como destino de las exportaciones sectoriales de la Argentina²⁷. Es en los países asiáticos, como así también en los africanos, donde la composición sectorial de las exportaciones argentinas aparece más concentrada²⁸. Los principales productos que nuestro país exporta a estos destinos son cereales y aceites y grasas vegetales. En América Latina se destacan productos químicos, metales y maquinaria y equipo entre las manufacturas intensivas en capital y aceites y grasas vegetales, industria alimenticia y cereales entre los agroalimentos. En el Mercosur sobresalen vehículos y sus partes, maquinaria y equipo y productos químicos entre las manufacturas intensivas en capital. Estas participaciones servirán, más abajo, para interpretar los resultados sectoriales que arroja el modelo de equilibrio general computado.

²⁷ La fuente de información utilizada es la misma que se emplea para calibrar el modelo de CGE.

²⁸ La concentración sectorial de las exportaciones argentinas hacia cada región se mide utilizando el índice de Herfindahl que se calcula como la suma del cuadrado de las participaciones.

Tabla V.2: Exportaciones sectoriales argentinas por región de destino
(en porcentaje)

SECTOR	MERCOSUR	AMÉRICA LATINA	SUR DE ASIA	ESTE DE ASIA	NORTE DE AFRICA	SUR DE AFRICA	RESTO DEL MUNDO	TOTAL
Cereales	8.6	8.5	15.5	36.0	45.1	18.3	9.8	11.1
Vegetales y frutas	3.4	0.8	0.0	0.3	0.9	0.1	4.3	3.2
Semillas oleaginosas	0.1	0.8	0.0	0.1	2.2	0.0	2.5	1.2
Otros productos agrícolas	2.9	1.9	0.0	1.4	1.7	0.0	2.6	2.5
Ganadería	0.2	0.6	0.4	0.1	0.0	0.0	2.1	1.0
Combustibles	8.3	17.5	0.4	0.6	0.0	3.9	6.5	8.3
Minería	0.1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Productos de la carne	0.9	4.7	0.3	0.5	0.5	0.1	7.5	4.1
Aceites y grasas vegetales	1.5	11.9	68.6	26.9	42.6	42.6	25.1	15.2
Industria alimenticia	9.0	9.1	0.0	5.5	0.8	1.7	11.6	9.6
Textiles e indumentaria	2.5	2.5	0.8	0.6	0.4	0.8	2.1	2.2
Productos de cuero	2.2	0.8	1.4	11.1	0.0	0.1	6.1	3.8
Otras manufacturas livianas	3.0	3.5	0.4	0.9	0.8	0.2	2.4	2.6
Productos del petróleo	2.2	3.7	2.4	5.1	0.4	28.5	3.7	3.1
Productos químicos	8.4	12.9	1.4	1.7	0.4	0.7	4.1	6.8
Productos minerales	0.9	2.1	0.0	0.0	0.0	1.6	0.7	0.9
Metales	1.2	9.2	7.8	7.7	3.1	0.3	4.9	4.2
Productos metálicos	0.8	1.2	0.0	0.1	0.0	0.1	0.5	0.7
Vehículos y sus partes	31.5	1.8	0.2	0.2	0.4	0.4	2.1	13.3
Maquinaria y equipo	12.1	6.3	0.3	1.3	0.5	0.5	1.7	6.3
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEI.

V.3 - ESCENARIOS

Se simulan los siguientes cuatro escenarios tanto de liberalización parcial como de liberalización completa: i) disminución arancelaria de 30% para todos los productos; ii) disminución arancelaria de 50% para todos los productos; y iii) disminución arancelaria 100% para todos los productos. Del primer escenario se simula una segunda variante que incluye a China entre los países del SGPC que disminuyen sus aranceles. Se intenta, de esta manera, captar los resultados que podría tener la participación de China en la Tercera Ronda de negociaciones del SGPC.

El diseño de los escenarios asume que las negociaciones en el ámbito del SGPC se llevarán a cabo bajo la modalidad de “desgravación general”. Las estimaciones, entonces, deben interpretarse como una primera aproximación al posible impacto de la liberalización del comercio Sur-Sur.

Los instrumentos de política comercial que se modifican en los distintos escenarios son las tasas arancelarias. Algunos países del Este de Asia presentan cuotas arancelarias con aranceles extra cuota elevados para las importaciones de cereales. En estos casos, en lugar de simular una baja del arancel, se simula un aumento del volumen que estos países importan.

V.4 - RESULTADOS

En este apartado se muestran los resultados que arrojan las estimaciones de equilibrio general computado. Se presentan resultados tanto a nivel agregado como a nivel sectorial.

RESULTADOS AGREGADOS

La Tabla V.3 muestra los resultados a nivel agregado que se obtienen de simular los escenarios de reducción arancelaria entre países del SGPC descriptos más arriba.

Tabla V.3: Resultados agregados para la Argentina

INDICADOR	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC -50%	ARANCELES SGPC -100%
	SIN CHINA	CON CHINA		
VOLUMEN EXPORTACION (CAMBIO %)	1.45	1.71	2.63	9.83
VOLUMEN IMPORTACION (CAMBIO %)	1.99	1.86	3.65	11.09
TERMINOS DE INTERCAMBIO (CAMBIO %)	0.73	0.35	1.36	2.36
VARIACION EQUIVALENTE (MILL. U\$S)	1,051	853	1,880	3,424
PBI REAL (CAMBIO %)	0.29	0.27	0.52	0.95

Fuente: CEI.

Los resultados muestran que el otorgamiento de preferencias generalizadas entre los miembros del SGPC tendría un efecto positivo sobre la Argentina. Las exportaciones aumentan 1,4% en el escenario de reducción del 30% de los aranceles y 9,8% en el escenario donde se simula una eliminación completa de los aranceles entre países del SGPC. El comportamiento de las importaciones muestra un patrón similar. También se observa una mejora en los términos del intercambio que se explica, en su mayor parte, por el aumento de los precios de exportación. Los cuatro escenarios simulados muestran aumentos del bienestar económico agregado medido tanto por la variación equivalente²⁹ como por el PBI real. Los efectos sobre el PBI real, que pueden parecer pequeños, deben interpretarse como cambios permanentes en la trayectoria de crecimiento. Es decir, una correcta evaluación de los cambios en el PBI real debería considerar el valor presente de las ganancias futuras derivadas de la ampliación del SGPC.

Resultados del mismo signo se obtienen, en términos generales, para los demás países/regiones del SGPC considerados en el modelo. Esto muestra que, a nivel agregado, la liberalización del comercio Sur-Sur resultaría mutuamente beneficiosa para las economías directamente involucradas.

RESULTADOS SECTORIALES

Luego de simular la ampliación del alcance del SGPC, el comportamiento de los sectores productivos no es el mismo: mientras que algunos aumentan su producción otros la disminuyen. Los resultados que

se presentan en este apartado permiten determinar cuáles son los sectores que ganan (aumentan su producción) y cuáles son los sectores que pierden (disminuyen su producción) con la ampliación del SGPC. Cabe aclarar que, como se verá más adelante, parte del aumento de las exportaciones se realiza a costa de disminuir las ventas al mercado doméstico, que son reemplazadas por importaciones.

La Tabla V.4 muestra el impacto que tiene la reducción de aranceles entre países del SGPC sobre las cantidades producidas por la Argentina.

El signo de los cambios en las cantidades producidas es, en términos generales, el mismo en los cuatro escenarios. Entre las manufacturas intensivas en capital se observan aumentos en productos químicos, productos minerales, metales y productos metálicos. El sector vehículos y sus partes, por otro lado, disminuye su producción debido a que la Argentina debe enfrentar la competencia de importantes productores como son, por ejemplo, algunos países de Asia y México. Esta competencia se daría tanto por el mercado doméstico como por el mercado brasileño que es el principal destino de las exportaciones de vehículos y sus partes de nuestro país. Entre los agroalimentos se destacan los incrementos en la producción de aceites y grasas vegetales y cereales. También aumentan sus niveles de producción los combustibles y la minería. Cuando China participa de la liberalización comercial en el marco del SGPC, los sectores que aumentan sus niveles de producción aparecen más concentrados en los agroalimentos destacándose aceites y grasas vegetales, cereales e industria alimenticia.

29 Esta es la medida que usualmente se emplea en la literatura que trabaja con modelos de equilibrio general computado para calcular cambios en el bienestar económico agregado. La EV responde a la pregunta de cuánto dinero es equivalente al cambio de política comercial ocurrido. Por ejemplo, si luego de simular la ampliación SGPC la EV de Argentina es positiva en 1.000 millones de dólares significa que la sociedad argentina estaría indiferente entre la ampliación del SGPC y recibir una transferencia de 1.000 millones de dólares.

Tabla V.4: Cambios en las cantidades producidas por la Argentina
(en porcentaje)

SECTOR	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC -50%	ARANCELES SGPC -100%
	SIN CHINA	CON CHINA		
Cereales	2.62	3.00	4.83	6.60
Vegetales y frutas	-0.06	-1.10	-0.03	0.29
Semillas oleaginosas	0.12	0.65	0.26	0.52
Otros productos agrícolas	0.36	0.10	1.01	5.74
Ganadería	-0.26	-0.47	-0.47	-0.66
Combustibles	0.22	0.27	0.43	1.00
Minería	0.16	0.19	0.37	1.39
Productos de la carne	-0.33	-0.63	-0.66	-1.68
Aceites y grasas vegetales	1.94	2.90	3.42	6.53
Industria alimenticia	0.02	0.14	0.15	1.95
Textiles e indumentaria	-0.13	-0.30	-0.23	-0.94
Productos de cuero	-1.39	-2.39	-2.54	-5.80
Otras manufacturas livianas	0.38	-0.09	0.77	1.63
Productos del petróleo	-0.44	-0.34	-0.70	-1.82
Productos químicos	0.61	0.48	1.20	3.11
Productos minerales	0.50	0.40	0.94	2.19
Metales	1.03	0.96	2.06	7.96
Productos metálicos	0.52	0.35	0.98	2.22
Vehículos y sus partes	-1.69	-0.85	-4.47	-16.02
Maquinaria y equipo	-0.01	-0.08	0.12	0.47
Servicios	0.26	0.26	0.48	0.76

Fuente: CEI.

Tabla V.5: Cambios en las cantidades exportadas por la Argentina
(en porcentaje)

SECTOR	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC -50%	ARANCELES SGPC -100%
	SIN CHINA	CON CHINA		
Cereales	6.03	1.76	12.02	16.86
Vegetales y frutas	-0.96	-0.71	-1.50	-0.01
Semillas oleaginosas	-5.92	-9.02	-10.01	-21.03
Otros productos agrícolas	1.25	1.62	2.75	13.54
Ganadería	-5.53	-3.54	-10.03	-18.18
Combustibles	0.63	0.83	1.04	2.78
Minería	-1.49	-0.45	-2.65	-2.22
Productos de la carne	-1.10	1.00	-2.41	-3.31
Aceites y grasas vegetales	2.91	4.37	5.05	12.36
Industria alimenticia	0.51	1.63	1.37	14.26
Textiles e indumentaria	-0.11	0.00	-0.20	4.55
Productos de cuero	-3.09	-3.52	-5.74	-10.08
Otras manufacturas livianas	2.42	2.24	4.25	13.59
Productos del petróleo	-2.06	-1.77	-3.60	-6.75
Productos químicos	3.78	4.92	6.64	19.57
Productos minerales	4.94	5.58	8.69	24.41
Metales	8.00	10.12	14.73	45.29
Productos metálicos	4.37	4.81	7.83	24.21
Vehículos y sus partes	-4.26	-3.19	-9.20	-32.82
Maquinaria y equipo	0.49	0.86	0.81	3.40

Fuente: CEI.

Tabla V.6: Contribución sectorial al crecimiento de las exportaciones argentinas
(en porcentaje)

SECTOR	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC -50%	ARANCELES SGPC -100%
	SIN CHINA	CON CHINA		
Cereales	44.00	12.11	46.70	22.66
Vegetales y frutas	0.35	-0.13	0.91	1.44
Semillas oleaginosas	-5.06	-7.61	-4.64	-2.68
Otros productos agrícolas	3.34	3.24	4.52	8.40
Ganadería	-3.28	-2.35	-3.13	-0.74
Combustibles	5.45	5.89	5.36	4.51
Minería	-0.05	0.00	-0.03	0.00
Productos de la carne	-2.57	2.06	-3.14	-3.19
Aceites y grasas vegetales	29.95	38.18	29.41	19.46
Industria alimenticia	6.86	12.40	11.62	26.83
Textiles e indumentaria	1.40	0.39	2.05	2.88
Productos de cuero	-6.18	-8.06	-6.01	-3.88
Otras manufacturas livianas	6.79	5.43	7.46	7.14
Productos del petróleo	-3.34	-3.24	-3.11	-2.26
Productos químicos	23.55	27.31	25.59	25.53
Productos minerales	3.69	3.83	3.96	3.83
Metales	29.62	35.17	34.03	43.91
Productos metálicos	3.08	3.14	3.46	3.84
Vehículos y sus partes	-45.62	-37.04	-64.43	-67.74
Maquinaria y equipo	8.02	9.28	9.40	10.05
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: CEI.

La disminución de los niveles de producción de sectores tales como productos de la carne, que puede parecer poco intuitiva, se explica porque en la situación inicial los países del SGPC son un destino poco importante para sus exportaciones. Como consecuencia, luego de la baja arancelaria, estos sectores –al disminuir su producción- liberan recursos productivos que son utilizados en los sectores que se expanden³⁰. La disminución en la producción de textiles e indumentaria se relaciona, por otro lado, con la fuerte competencia originada principalmente en los países asiáticos.

La Tabla V.5 expone los cambios en las cantidades exportadas por cada uno de los sectores productivos de nuestro país.

En la Tabla V.6 se presenta la contribución al crecimiento de las exportaciones que realiza cada sector. La contribución al crecimiento de las

exportaciones de un sector determinado se calcula como el cociente entre el cambio en las exportaciones de ese sector y el cambio en las exportaciones totales.

Las contribuciones más importantes al crecimiento de las exportaciones corresponden a cereales, aceites y grasas vegetales, metales, productos químicos y combustibles. Entre los sectores que disminuyen sus exportaciones se destaca vehículos y sus partes. La disminución de semillas oleaginosas combinada con el aumento de aceites y grasas vegetales se traduce en ventas al exterior con mayor valor agregado³¹.

Cuando China se suma al SGPC, cae considerablemente la contribución al crecimiento de las exportaciones de nuestro país que hace el sector cereales al mismo tiempo que crece la de sectores tales como aceites y grasas vegetales y metales.

30 En términos de las formas funcionales utilizadas en el modelo de CGE significa que el crecimiento de las exportaciones depende tanto del valor de las elasticidades como de los parámetros de distribución cuyo valor se calibra a partir de la información de la situación inicial.

31 En la Tabla V.4 se observa que los niveles de producción aumentan para ambos sectores.

VI - OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA ARGENTINA

En esta sección se determinan cuáles son los productos argentinos que podrían resultar más beneficiados si el comercio entre países del SGPC se liberaliza. La metodología que se emplea combina índices de comercio con información sobre flujos comerciales³². El comercio entre la Argentina y los demás miembros del SGPC excluyendo al Mercosur alcanzó, en 2003, 8.908 millones de dólares por el lado de las exportaciones y 1.369 millones de dólares por el lado de las importaciones. Los principales productos que nuestro país exportó a estos países considerados en conjunto fueron combustibles minerales, grasas y aceites y productos del reino vegetal.

Para las estimaciones se utiliza información desagregada –seis dígitos del Sistema Armonizado- sobre flujos comerciales de 30 países participantes del SGPC para el promedio anual del período que va desde 1999 a 2002³³. Los países se agrupan en las siguientes seis regiones: Mercosur; América Latina; Sur de Asia; Este de Asia; Norte de África; y Sur de África³⁴. Los aranceles Nación Más Favorecida se obtuvieron de la base de datos TRAINS (Trade Analysis and Information System).

Para detectar las oportunidades comerciales se tienen en cuenta los siguientes tres aspectos: i) la complementariedad entre las exportaciones argentinas y las importaciones de los países del SGPC; ii) las tasas arancelarias de los miembros del SGPC; y iii) las ventajas comparativas de la Argentina. Los pasos que se siguen para clasificar las oportunidades comerciales para la Argentina en los países miembros del SGPC son los siguientes:

1 *Complementariedad comercial entre la Argentina y los países del SGPC.* La complementariedad comercial se mide con el Índice de Complementariedad Comercial³⁵ (ICC) que permite detectar el grado de coincidencia entre las exportaciones de Argentina y las importaciones de los países del SGPC. Si el

ICC es mayor a uno significa que la pauta exportadora de la Argentina coincide con la pauta importadora de los miembros del SGPC.

2 *Arancel NMF de los miembros del SPGC superior a 5%.* Este criterio permite determinar cuáles son las subpartidas en las que nuestro país lograría una preferencia arancelaria de importancia.

3 *Especialización exportadora de la Argentina independiente del acceso preferencial a Brasil.* Con este criterio se buscan identificar aquellas oportunidades que podrían clasificarse como relativamente más fuertes, ya que su especialización exportadora no depende de las preferencias en el mercado brasileño que tiene nuestro país. A los fines de la medición, las subpartidas que cumplen con este criterio son aquellas que muestran un valor para el índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) excluyendo las exportaciones a Brasil superior a la unidad³⁶.

El análisis se realiza para cada uno de los miembros del SGPC al nivel de subpartidas que corresponde a seis dígitos del Sistema Armonizado. Para el cálculo del valor total de las oportunidades para las exportaciones argentinas en los países del SGPC se suman las importaciones de cada uno de ellos exceptuando las originadas en Argentina³⁷. Esta es una medida del tamaño del (nuevo) mercado al que ganarían acceso preferencial los productos argentinos en caso de profundizarse el SGPC.

La Figura VI.1 resume los criterios seguidos para la clasificación de las oportunidades comerciales para la Argentina en los socios del SGPC.

El Gráfico VI.1 muestra el total de oportunidades comerciales fuertes, aproximadas por el valor de las importaciones, que se originan en cada una de las regiones del SGPC. En el caso de América Latina se excluyen los países del Mercosur. El valor de las exportaciones argentinas que aparece en el gráfico

32 El mismo tipo de metodología se aplica en CEI (2002b), CEI (2003) y CEI (2004).

33 Se emplea el promedio anual con el fin de evitar las fluctuaciones coyunturales.

34 Los países excluidos representan el 9% del PBI conjunto del SPGC. La composición de cada una de estas regiones geográficas se muestra en el Apéndice A.

35 La fórmula de cálculo del ICC se presenta en el Apéndice B.

36 La fórmula para el cálculo del índice de ventaja comparativa revelada se presenta en el Apéndice B.

37 Esta corrección permite considerar sólo las oportunidades comerciales adicionales a las exportaciones que nuestro país destina actualmente al SGPC.

Figura VI.1: Detección de oportunidades para las exportaciones argentinas en las importaciones de los países del SGPC

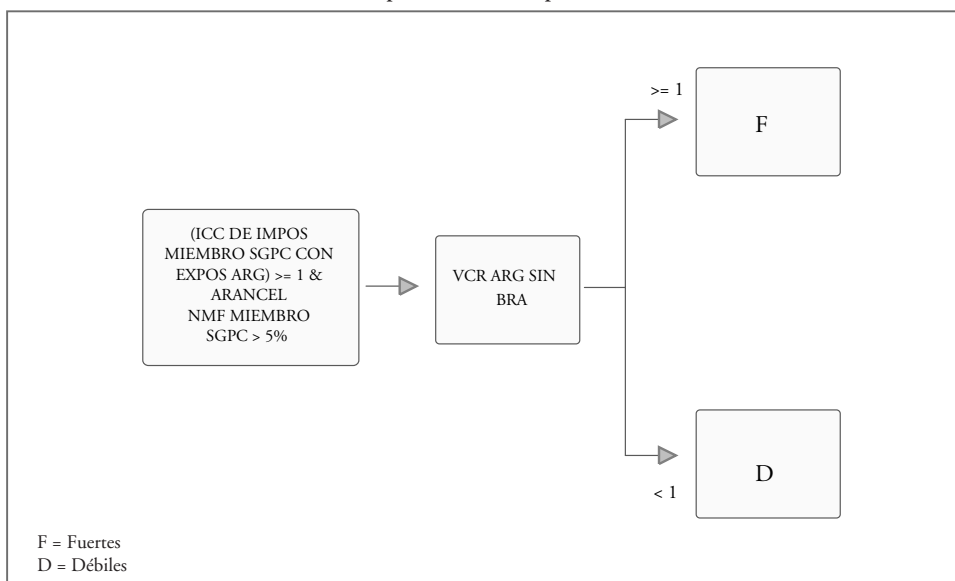
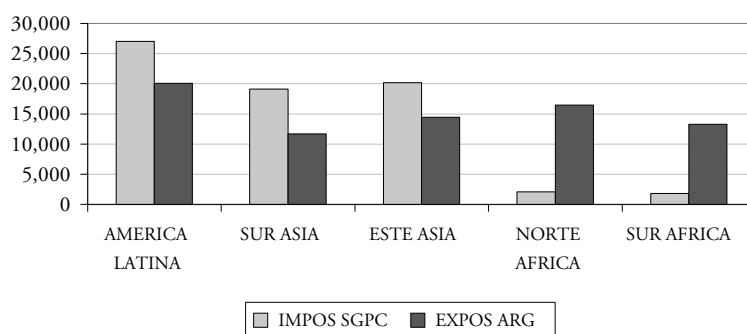
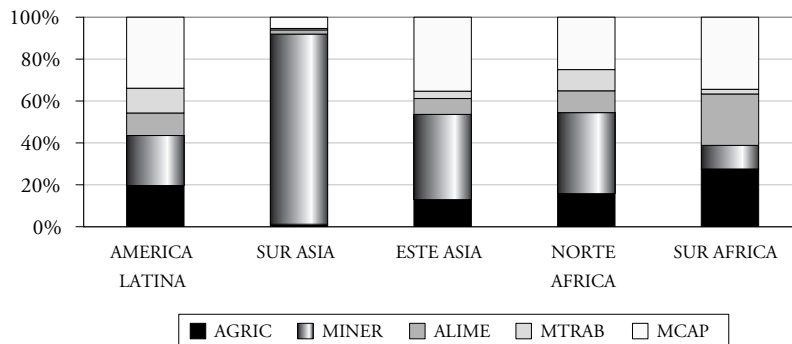


Gráfico VI.1: Oportunidades comerciales fuertes para Argentina en el SGPC (en millones de dólares promedio anual 1999-2002)



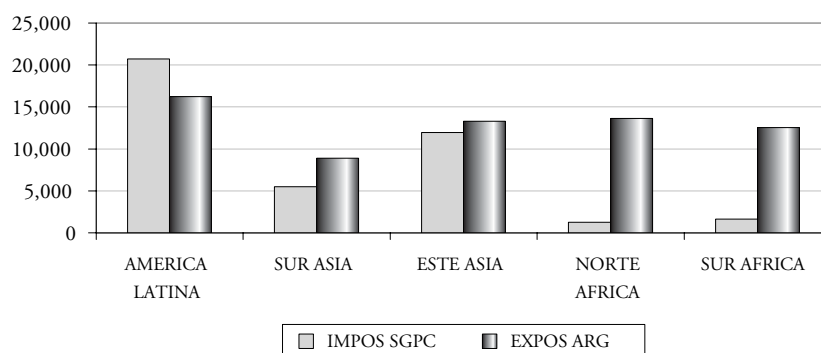
Fuente: CEI.

Gráfico VI.2: Composición sectorial de las oportunidades comerciales fuertes para Argentina en el SGPC (en porcentaje promedio anual 1999-2002)



Fuente: CEI.

**Gráfico VI.3: Oportunidades comerciales fuertes para Argentina en el SGPC
excluyendo combustibles minerales**
(en millones de dólares promedio anual 1999-2002)



Fuente: CEI.

muestra cuál es la oferta actual de nuestro país en las subpartidas identificadas como potenciales oportunidades.

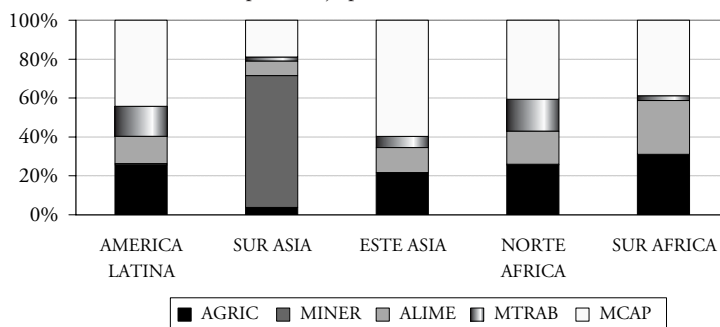
Las oportunidades comerciales más importantes para la Argentina están en los países de América Latina ubicándose luego las regiones Este de Asia, Sur de Asia, Norte de África y, por último, Sur de África. La composición sectorial de estas oportunidades se muestra en el Gráfico VI.2. Las subpartidas del Sistema Armonizado se agrupan en los siguientes 5 sectores³⁸: Agricultura (AGRIC); Minería (MINER); Industria alimenticia (ALIME); Manufacturas intensivas en trabajo (MTRAB); y Manufacturas intensivas en capital (MCAP).

Se observa que en las cinco regiones, pero especialmente en las de Asia, los combustibles minerales representan una parte muy importante de las

oportunidades comerciales para las exportaciones de nuestro país. En el Sur de Asia, por ejemplo, el 71% de las oportunidades comerciales fuertes corresponden a combustibles minerales. Por tratarse de un sector con importantes restricciones de oferta, en lo que sigue se repite el procedimiento para detectar oportunidades comerciales para las exportaciones argentinas pero excluyendo el sector de combustibles minerales³⁹. Los resultados así obtenidos se muestran en el Gráfico VI.3.

Se observa en este caso que el valor de las oportunidades comerciales disminuye sensiblemente en el caso de los países asiáticos alcanzando 5.474 y 11.954 millones de dólares en el Sur y Este Asiático, respectivamente. En el Gráfico VI.4 se muestra la composición sectorial de las oportunidades comerciales fuertes que ofrece el SGPC para las exportaciones argentinas cuando se excluyen los combustibles minerales.

Gráfico VI.4: Composición sectorial de las oportunidades comerciales fuertes para Argentina en el SGPC excluyendo combustibles minerales
(en porcentaje promedio anual 1999-2002)



Fuente: CEI.

38 La composición de cada uno de estos sectores se muestra en el Apéndice C.
39 Corresponde al capítulo 27 del Sistema Armonizado.

Cuatro de las cinco regiones muestran una participación cercana al 40% de las manufacturas intensivas en capital dentro de las oportunidades comerciales fuertes para nuestro país. En el Sur de Asia sobresale la minería –principalmente metales preciosos- con una participación en el total del 60%. Los agroalimentos presentan oportunidades comerciales importantes especialmente en el Este Asiático y en los países de África.

En la Tabla VI.1 aparecen las oportunidades comerciales fuertes para la Argentina clasificadas en secciones del Sistema Armonizado⁴⁰.

En América Latina se destacan, entre las manufacturas pesadas, las oportunidades comerciales que se presentan para nuestro país en los sectores hierro y acero, vehículos y sus partes, máquinas y aparatos mecánicos y manufacturas de fundición de hierro o de acero. Considerados en conjunto, estos cuatro sectores representan oportunidades comerciales fuertes para la Argentina por 3.924 millones de dólares⁴¹. La oportunidad comercial más importante corresponde a cereales con 2.374 millones de dólares de mercado potencial. Entre los productos agrícolas también se destacan la carne y los residuos de las industrias alimentarias con 1.010 y 678 millones de dólares, respectivamente.

Las oportunidades comerciales fuertes en el Sur de Asia aparecen concentradas (68%) en los metales preciosos principalmente el oro. Cabe aclarar que, aunque el mercado potencial asciende a 3.700 millones de dólares, las exportaciones argentinas de oro promediaron los 105 millones de dólares entre los años 1999 y 2002. También son importantes, entre los agroalimentos, los aceites con 3,8% del total de oportunidades fuertes. Entre las manufacturas pesadas hay algunas oportunidades comerciales fuertes en máquinas y aparatos eléctricos que totalizan 227 millones de dólares.

En el Este de Asia, por su parte, sobresalen los sectores hierro y acero, vehículos y sus partes y

manufacturas de fundición de hierro o de acero entre las manufacturas intensivas en capital. Entre los agroalimentos se destacan los siguientes: pescados congelados, trigo, preparaciones alimentarias diversas y carne.

El total de oportunidades comerciales fuertes para las exportaciones argentinas en el Norte de África asciende a 1.260 millones de dólares concentradas en cinco sectores principales: cereales (20%); hierro y acero (7%); pieles y cueros (7%); vehículos y sus partes (7%); y artículos de confitería (7%). Los sectores importantes entre los agroalimentos son aceite de soja, porotos de soja y leche en polvo. Entre las manufacturas también se destacan plástico y sus manufacturas, caucho y sus manufacturas y máquinas y aparatos mecánicos.

En el África Subsahariana el mercado potencial para los productos que nuestro país exporta alcanza los 1.615 millones de dólares que se concentran en los siguientes sectores: trigo; artículos de confitería; y productos lácteos. Entre las manufacturas sobresalen hierro y acero, manufacturas de fundición de hierro o de acero y vehículos y sus partes.

En la Tabla VI.2 se muestran las oportunidades comerciales fuertes para las exportaciones de nuestro país que genera cada uno de los países del SGPC para los que se cuenta con información⁴². Las columnas (i) y (ii) muestran información para el total mientras que las columnas (iii) y (iv) lo hacen para el sector hierro y acero⁴³.

México es, por su tamaño, el país de América Latina que ofrece las oportunidades comerciales para las exportaciones de nuestro país por mayor valor, ubicándose luego Venezuela y Colombia. También se destacan las oportunidades comerciales que generan India y la República de Corea que alcanzan los 5.088 y 5.341 millones dólares, respectivamente. En todos los países africanos, en cambio, los montos son considerablemente menores.

40 La misma información al nivel de capítulo del Sistema Armonizado se presenta en el Apéndice D.

41 Cabe recordar que el valor de las oportunidades se mide por el tamaño del mercado al que la Argentina tendría acceso preferencial. El tamaño del mercado se aproxima con el valor de las importaciones que la región realiza desde el mundo exceptuando las originadas en nuestro país. Esta forma de cuantificar las oportunidades comerciales no tiene en consideración que, luego de la liberalización comercial, el total de importaciones puede incrementarse.

42 Si una misma subpartida es identificada como oportunidad comercial en más de un país de la misma región, para el cálculo del total regional, las exportaciones argentinas se suman una única vez.

43 Este sector aparece como una oportunidad comercial fuertes gran parte de los países del SGPC.

Tabla VI.1: Oportunidades comerciales fuertes para Argentina en el SGPC excluyendo combustibles minerales
(en millones de dólares promedio anual 1999-2002)

SECCION	América latina		Sur Asia		Este Asia		Norte Africa		Sur Africa	
	IMP MUNDO	EXP ARG	IMP MUNDO	EXP ARG	IMP MUNDO	EXP ARG	IMP MUNDO	EXP ARG	IMP MUNDO	EXP ARG
Productos del reino animal	1,814	1,390	111	496	1,521	1,294	29	865	147	677
Productos del reino vegetal	3,493	4,213	100	1,672	1,082	4,106	295	3,925	356	3,770
Grasas y aceites	581	1,864	208	1,858	123	1,854	63	1,840	98	1,857
Industria alimenticia, bebidas y tabaco	2,317	3,575	196	2,769	1,393	3,266	152	3,258	348	3,113
Productos minerales	154	478	5	19	0	0	2	16	0	19
Industrias químicas	2,334	919	440	677	1,610	778	99	762	189	821
Plástico y caucho	1,727	295	131	215	531	184	97	241	65	291
Piel y cuero	616	826	9	214	55	63	91	782	1	42
Madera y sus manufacturas	56	35	2	19	86	28	5	28	0	9
Papel y sus manufacturas	1,082	228	5	5	219	94	45	228	25	115
Textiles y sus manufacturas	878	231	99	131	269	62	47	212	12	124
Calzados y accesorios	1	4	0	0	39	4	18	4	0	0
Cerámicos y vidrio	249	56	14	46	64	28	17	52	21	56
Metales preciosos	9	105	3,700	105	0	0	0	0	0	0
Metales y sus manufacturas	2,600	1,065	172	580	3,955	845	140	920	237	1,103
Máquinas y aparatos	956	123	267	57	137	44	41	52	46	111
Materiales de transporte	1,217	651	1	6	815	625	90	408	65	422
Óptica y relojería	64	18	13	18	19	18	1	18	2	18
Armas	13	5	0	0	9	5	27	5	0	4
Otras manufacturas	577	167	1	2	27	4	1	4	2	6
Objetos de arte	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	20,739	16,245	5,474	8,889	11,954	13,303	1,260	13,620	1,615	12,558

Nota:

- IMP MUNDO son las importaciones de la región correspondiente desde el mundo; y

- EXP ARG son las exportaciones de Argentina al mundo.

Fuente: CEI.

Tabla VI.2: Oportunidades comerciales fuertes en cada uno de los países del SGPC
(en millones de dólares promedio anual 1999-2002)

PAIS	TOTAL		HIERRO Y ACERO	
	IMP MUNDO	EXP ARG	IMP MUNDO	EXP ARG
	(i)	(ii)	(iii)	(iv)
Bolivia	314	7,789	14	162
Chile	1,174	13,748	70	255
Colombia	1,839	13,338	149	281
Cuba	266	3,717	0	0
Ecuador	713	12,960	78	315
México	12,900	12,907	853	346
Nicaragua	161	2,816	0	0
Perú	1,139	13,963	71	275
Trinidad y Tobago	297	5,513	15	184
Venezuela	1,935	12,914	46	216
América Latina y el Caribe	20,739	16,245	1,297	391
India	5,088	4,112	79	118
Sri Lanka	386	6,102	11	75
Sur de Asia	5,474	8,889	90	193
Indonesia	796	1,140	257	286
República de Corea	5,341	5,342	1,104	130
Malasia	1,712	2,262	511	203
Filipinas	1,409	6,036	281	293
Singapur	218	386	97	141
Tailandia	2,478	9,816	834	344
Este de Asia	11,954	13,303	3,084	359
Irán	161	754	0	0
Marruecos	388	12,130	35	197
Túnez	712	10,443	58	277
Medio Oriente y Norte de Africa	1,260	13,620	93	309
Argelia	523	4,234	8	31
Guinea	124	6,262	9	221
Nigeria	703	7,084	65	224
Sudán	108	1,870	20	156
Tanzania	158	9,461	9	274
África Subsahariana	1,615	12,558	112	350
TOTAL SGPC	41,043	16,702	4,675	391

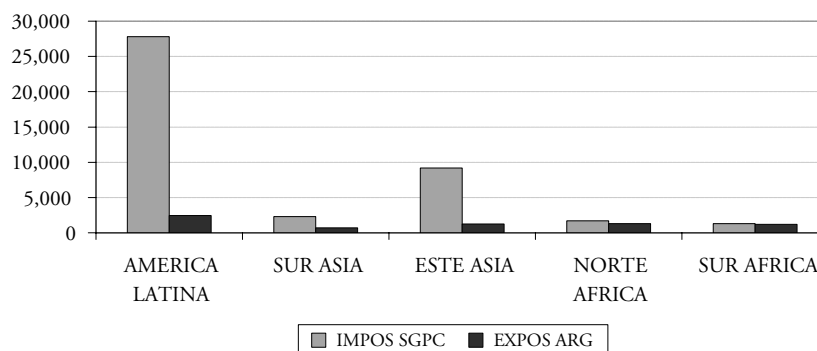
Nota:

- IMP MUNDO son las importaciones de la región correspondiente desde el mundo; y

- EXP ARG son las exportaciones de Argentina al mundo.

Fuente: CEI.

Gráfico VI.5: Oportunidades comerciales débiles para Argentina en el SGPC
excluyendo combustibles minerales
(en millones de dólares promedio anual 1999-2002)



Fuente: CEI.

Tabla VI.3: Oportunidades comerciales débiles para Argentina en el SGPC excluyendo combustibles minerales
(en millones de dólares promedio anual 1999-2002)

SECCION	América latina		Sur Asia		Este Asia		Norte Africa		Sur Africa	
	IMP MUNDO	EXP ARG	IMP MUNDO	EXP ARG	IMP MUNDO	EXP ARG	IMP MUNDO	EXP ARG	IMP MUNDO	EXP ARG
Productos del reino animal	118	25	1	3	434	13	15	8	47	12
Productos del reino vegetal	452	41	14	8	31	4	174	24	84	30
Grasas y aceites	49	17	36	17	4	15	5	17	2	2
Industria alimenticia, bebidas y tabaco	293	38	13	10	135	16	3	7	41	35
Productos minerales	7	5	34	8	42	1	0	5	142	9
Industrias químicas	1,218	364	1,177	119	534	105	134	125	52	135
Plástico y caucho	4,412	338	64	80	1,086	263	161	238	157	243
Pieles y cuero	3	3	0	3	0	0	3	3	0	0
Madera y sus manufacturas	8	18	0	0	71	17	18	23	3	5
Papel y sus manufacturas	877	101	56	25	57	14	19	75	72	53
Textiles y sus manufacturas	1,392	128	109	58	1,034	118	404	118	2	31
Calzados y accesorios	17	12	0	0	37	1	29	9	1	8
Cerámicos y vidrio	20	13	1	3	0	0	2	5	11	6
Metales preciosos	0	0	397	2	0	0	0	0	0	0
Metales y sus manufacturas	898	99	231	68	898	54	91	60	142	72
Máquinas y aparatos	8,335	511	152	82	2,599	270	416	240	375	361
Materiales de transporte	8,960	692	31	196	2,093	331	222	347	146	200
Óptica y relojería	708	28	0	0	113	7	0	0	0	0
Armas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otras manufacturas	16	8	0	0	0	0	0	0	8	6
Objetos de arte	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	27,784	2,440	2,317	682	9,166	1,230	1,696	1,306	1,284	1,209

Nota:

- IMP MUNDO son las importaciones de la región correspondiente desde el mundo; y

- EXP ARG son las exportaciones de Argentina al mundo.

Fuente: CEI

El Gráfico VI.5 muestra el mercado potencial, aproximado por el valor de las importaciones, para las exportaciones argentinas clasificadas como oportunidades comerciales débiles en los países del SGPC. En este caso únicamente se presentan resultados excluyendo el sector combustibles minerales. Cabe aclarar, sin embargo, que los resultados sólo cambian levemente.

Las oportunidades comerciales débiles aparecen concentradas en América Latina (66%) y el Este Asiático (22%) con 27.784 y 9.166 millones de dólares, respectivamente. La diferencia entre las importaciones de los miembros del SGPC y las exportaciones argentinas indica que la posibilidad de aprovechar estas oportunidades comerciales es menor vis-à-vis el caso de las oportunidades comerciales fuertes.

El Gráfico VI.6 muestra la estructura sectorial de las oportunidades comerciales débiles para las exportaciones argentinas (excluyendo combustibles minerales) en el SGPC.

A diferencia de las oportunidades fuertes, cuando se consideran las VCR de la Argentina sin excluir a Brasil, se obtiene que las oportunidades comerciales se concentran en las manufacturas intensivas en capital en las cinco regiones en que se agrupó a los países del SGPC. A continuación se ubican las manufacturas intensivas en trabajo. En las regiones de África, por su parte, tienen una participación importante los productos agrícolas. En la Tabla VI.3 se muestran estimaciones del valor de las oportunidades comerciales que se generan en cada región clasificadas por sección del Sistema Armonizado.

En América Latina el 75% de las oportunidades comerciales débiles se concentra en los siguientes cuatro sectores: vehículos y sus partes (32%); maquinaria y aparatos mecánicos (20%); plástico y sus manufacturas (13%); y máquinas y aparatos eléctricos (10%).

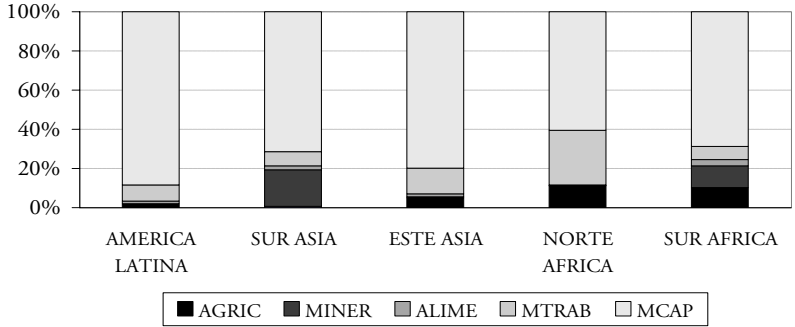
En el Sur de Asia se destacan los sectores productos químicos inorgánicos, oro en bruto y productos químicos orgánicos que representan 32%, 17% y 17% del total de oportunidades comerciales débiles, respectivamente.

En el Este Asiático dos son los sectores que sobresalen: vehículos y sus partes y maquinaria y aparatos mecánicos que, considerados en conjunto, representan oportunidades comerciales débiles por 3.725 millones de dólares.

En las regiones de África se obtiene una composición sectorial de las oportunidades comerciales débiles similar a la de América Latina, destacándose vehículos y sus partes, máquinas y aparatos mecánicos, hierro y acero, plástico y sus manufacturas y cereales.

Los resultados presentados en esta sección muestran que los países del SGPC ofrecen oportunidades comerciales para las exportaciones argentinas para una gran variedad de productos destacándose, particularmente, la importancia que adquieren las manufacturas intensivas en capital. Cuando se analizaron las oportunidades comerciales para nuestro país en el comercio Norte-Sur, en cambio, se obtuvo una mayor concentración de las mismas en los agroalimentos⁴⁴.

Gráfico VI.6: Composición sectorial de las oportunidades comerciales débiles para Argentina en el SGPC excluyendo combustibles minerales (en porcentaje promedio anual 1999-2002)



Fuente: CEI.

⁴⁴ Al respecto puede consultarse CEI (2002b) para las oportunidades comerciales en Estados Unidos y CEI (2003a) para las oportunidades comerciales en la Unión Europea.

VII - AMENAZAS EN EL MERCADO DE BRASIL

La ampliación del SGPC puede amenazar las exportaciones argentinas si los países del SGPC desplazan a la Argentina como proveedor de los países del Mercosur. Actualmente, nuestro país no enfrenta aranceles para vender sus productos en los países del bloque mientras que, en su gran mayoría, los miembros del SGPC (con la excepción de las preferencias que los países del Mercosur otorgan al resto de los países de América Latina en el marco de la ALADI) enfrentan el arancel externo común del Mercosur. Con el fin de identificar las exportaciones argentinas con mayor probabilidad de ser afectadas por la ampliación del SGPC, se tienen en cuenta los siguientes aspectos: i) complementariedad comercial entre Brasil y los miembros del SGPC; ii) el arancel que impone Brasil a las exportaciones desde fuera del Mercosur; y iii) las ventajas comparativas de la Argentina vis-à-vis los países del SGPC. El análisis se realiza para cada una de las regiones en que se agruparon a los países del SGPC al nivel de subpartidas que corresponde a seis dígitos del Sistema Armonizado. Los pasos que se siguen en el análisis son los siguientes:

1 *Complementariedad comercial de los miembros del SGPC con Brasil.* La complementariedad comercial se mide con el Índice de Complementariedad Comercial (ICC) que permite detectar el grado de coincidencia entre las exportaciones de los países del SGPC y las importaciones de Brasil⁴⁵. Las amenazas para nuestro

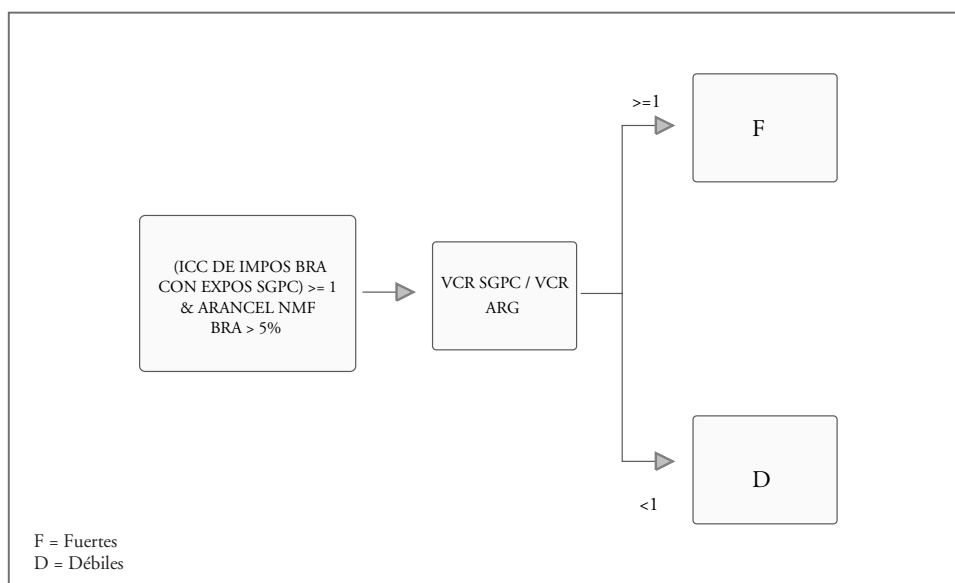
país son más probables en aquellas subpartidas para las que existe complementariedad comercial entre los países del SGPC y Brasil por lo que el ICC toma un valor mayor a uno.

2 *Arancel NMF de Brasil superior al 5%.* Con este criterio se busca identificar a las subpartidas en las que Argentina tiene una preferencia arancelaria importante para ingresar al mercado brasileño. Se asume que las amenazas para nuestras exportaciones son más probables para las subpartidas que ingresan a Brasil con una preferencia arancelaria alta ya que, en caso de ampliarse el SGPC, esa preferencia relativa se perdería.

3 *Ventajas comparativas de la Argentina y de los países del SGPC.* Si para una misma subpartida Argentina muestra menores ventajas comparativas que los socios del SGPC, es más probable que estos países la desplacen como proveedor de Brasil luego de una mejora en sus condiciones de acceso. A los fines de la medición, se utilizan los índices de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) de Argentina y de los miembros del SGPC, por lo que una subpartida cumple con esta condición si $VCR_i^{ARG} < VCR_i^{SGPCj}$ donde VCR_i^A es el índice de VCR del país A para la subpartida i⁴⁶.

La figura siguiente resume la manera en que se detectan las amenazas para las exportaciones argentinas hacia

Figura VII.1: Detección de amenazas para las exportaciones argentinas hacia Brasil por ampliación del SGPC



45 La fórmula de cálculo del ICC se presenta en el Apéndice A.

46 La fórmula para el cálculo del índice de ventaja comparativa revelada se presenta en el Apéndice A.

Brasil. Las amenazas para las exportaciones argentinas en el mercado brasileño se clasifican, entonces, en los siguientes dos grupos:

- *Amenazas fuertes.* Para estas subpartidas la probabilidad de desplazamiento luego de ampliarse el SGPC es mayor debido a que los socios del SGPC revelan mayores ventajas comparativas que nuestro país, al mismo tiempo que existe complementariedad comercial entre las importaciones de Brasil y las exportaciones de los participantes del SGPC combinada con un arancel NMF de Brasil superior al 5%.
- *Amenazas débiles.* A diferencia del caso anterior, en este grupo se incluyen aquellas subpartidas para las que Argentina presenta mayores ventajas comparativas que los socios del SGPC, por lo que la probabilidad de desplazamiento es menor.

VII.1 - ANÁLISIS GLOBAL

La Tabla VII.1 muestra el valor de las exportaciones argentinas hacia Brasil amenazadas por el conjunto de los países del SGPC. La información aparece clasificada al nivel de secciones del Sistema Armonizado. Para el cálculo del total se consideran como amenazadas aquellas subpartidas para las que existe complementariedad comercial entre Brasil y los miembros del SGPC⁴⁷. La comparación de las columnas (i) y (ii) muestra la dependencia que tienen las exportaciones amenazadas de nuestro país del mercado brasileño. La columna (iii) da una idea de la capacidad de desplazar a la Argentina como proveedor de Brasil que tendrían los países del SGPC.

El total de exportaciones argentinas amenazadas es de 4.115 millones de dólares que equivalen a 16% y a 69% del total exportado por nuestro país como

Tabla VII.1: Amenazas para las exportaciones argentinas en el mercado brasileño por ampliación del SGPC (millones de dólares promedio anual 1999-2002)

SECCION	FUERTES			DEBILES			TOTAL		
	EXP ARG A BRA	EXP ARG MUNDO	EXP SGPC MUNDO	EXP ARG A BRA	EXP ARG MUNDO	EXP SGPC MUNDO	EXP ARG A BRA	EXP ARG MUNDO	EXP SGPC MUNDO
	(i)	(ii)	(iii)	(i)	(ii)	(iii)	(i)	(ii)	(iii)
Productos del reino animal	93	676	709	214	792	729	245	1,075	1,438
Productos del reino vegetal	153	599	3,261	1,137	2,900	585	1,158	3,006	3,846
Grasas y aceites	1	39	18	69	1,764	304	69	1,764	322
Ind.alimenticia, bebidas y tabaco	88	625	1,890	58	322	447	96	680	2,337
Productos minerales	10	15	4	18	32	47	18	32	51
Industrias químicas	205	569	7,053	309	763	1,569	388	1,038	8,623
Plastico y caucho	277	529	8,472	248	448	2,076	301	568	10,548
Pieles y cuero	2	17	165	2	17	56	2	17	221
Madera y sus manufacturas	9	22	389	6	18	16	9	22	405
Papel y sus manufacturas	72	180	975	0	0	0	72	180	975
Textiles y sus manufacturas	101	170	3,719	129	204	741	150	232	4,460
Calzados y accesorios	1	3	205	0	0	0	1	3	205
Ceramicos y vidrio	2	4	339	0	0	0	2	4	339
Piedras preciosas	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Metales y sus manufacturas	70	269	3,794	45	262	963	91	387	4,757
Maquinas y aparatos	261	517	40,914	154	216	876	334	603	41,790
Material de transporte	610	872	21,014	583	823	3,737	1,145	1,639	24,752
Optica y relojería	26	31	1,028	7	11	6	33	43	1,035
Armas	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otras manufacturas	2	4	351	0	0	0	2	4	351
Objetos de arte	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	1,983	5,141	94,301	2,980	8,572	12,153	4,115	11,297	106,454

Fuente: CEI.

⁴⁷ De esta forma se evita sumar la misma subpartida más de una vez. Es por este motivo que las columnas de total son distintas de la suma de las otras dos columnas correspondientes.

promedio anual en 1999-2002 al mundo y a Brasil, respectivamente. Las amenazas clasificadas como fuertes ascienden a 1.983 millones de dólares, correspondiendo el 17% a agroalimentos y el 83% restante a manufacturas y minería. Las amenazas débiles totalizan, por su parte, 2.980 millones de dólares, siendo las participaciones de agroalimentos y manufacturas y minería de 50% en ambos casos. Estos guarismos muestran que los productos manufacturados concentran las principales amenazas para las exportaciones argentinas hacia Brasil en el marco del SGPC.

minería, industria alimenticia, manufacturas intensivas en trabajo y manufacturas intensivas en capital. El alto de cada barra mide el total de exportaciones amenazado por cada región del SGPC⁴⁸.

Las amenazas fuertes para las exportaciones argentinas hacia el mercado brasileño totalizan 1.983 millones de dólares originándose, principalmente, en América Latina con 1.521 millones de dólares. Luego se ubican las regiones Este de Asia y Sur de Asia con 769 y 281 millones de dólares, respectivamente.

VII.2 - ANÁLISIS POR REGIÓN

El Gráfico VII.1 expone el valor de las amenazas fuertes (panel a) y débiles (panel b) que se originan en cada región del SGPC clasificadas en agricultura,

En el caso de los países de América Latina se destaca la importancia que adquieren las amenazas a las exportaciones argentinas hacia Brasil de manufacturas intensivas en capital que ascienden a 1.126 millones de dólares, destacándose los sectores máquinas y

Gráfico VII.1a: Amenazas fuertes para las exportaciones argentinas a Brasil
(millones de dólares promedio anual 1999-2002)

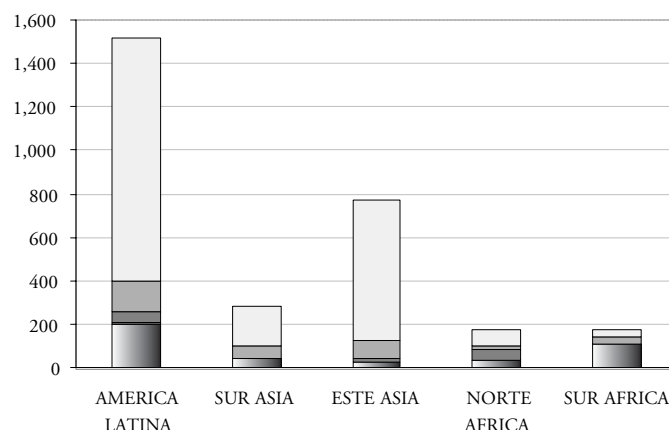
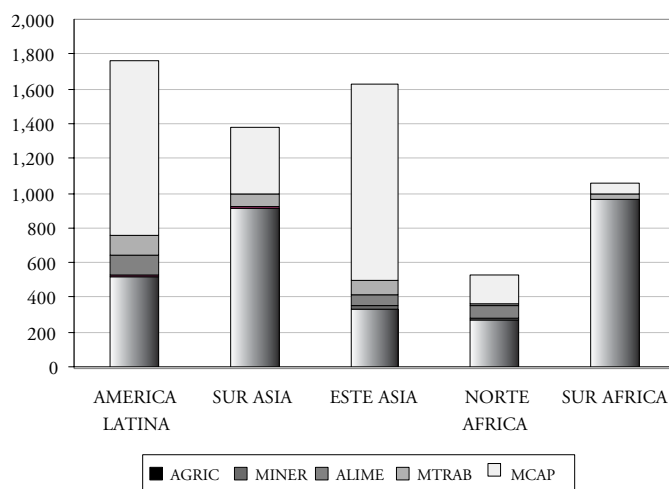


Gráfico VII.1b: Amenazas débiles para las exportaciones argentinas a Brasil
(millones de dólares promedio anual 1999-2002)



Fuente: CEI.

48 La misma información al nivel de capítulo del Sistema Armonizado se presenta en el Apéndice E.

aparatos y material de transporte⁴⁹. El resto de las amenazas fuertes originadas en América Latina corresponden principalmente a plástico y caucho e industrias químicas. Cabe aclarar que la mayor parte de las amenazas originadas en América Latina se ven relativizadas cuando se tienen en consideración las preferencias comerciales que el Mercosur ya le otorgó a estos países en el marco de la ALADI.

Las amenazas fuertes más importantes que generan los países asiáticos –tanto del sur como del este– se

concentran en industrias químicas, plástico y caucho, textiles y sus manufacturas, metales y sus manufacturas y máquinas y aparatos. Las exportaciones argentinas amenazadas ascienden a 5.474 y 11.954 millones de dólares para el Sur y el Este de Asia, respectivamente.

Las amenazas originadas en el Norte de África totalizan 176 millones de dólares, concentrándose principalmente en preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos, etc., productos de la molinería, malta, almidón, fécula, etc. e industrias químicas.

Tabla VII.2: Amenazas fuertes para las exportaciones argentinas en el mercado brasileño por ampliación del SGPC
(millones de dólares promedio anual 1999-2002)

PAIS	EXP ARG A BRA	EXP ARG MUNDO	EXP SGPC MUNDO (*)
	(i)	(ii)	(iii)
Bolivia	59	304	52
Chile	213	741	2,901
Colombia	269	796	898
Cuba	23	69	51
Ecuador	75	281	245
México	863	1,357	42,605
Nicaragua	131	874	124
Perú	101	180	403
Trinidad y Tobago	47	178	632
Venezuela	103	206	376
América Latina y el Caribe	1,521	4,101	48,289
India	274	759	3,771
Sri Lanka	12	32	92
Sur de Asia	281	773	3,863
Indonesia	247	417	2,562
República de Corea	368	749	20,998
Malasia	121	200	4,053
Filipinas	101	227	2,449
Singapur	190	334	6,967
Tailandia	262	571	4,066
Este de Asia	769	1,527	41,095
Irán	25	38	123
Marruecos	114	179	129
Túnez	47	178	632
Medio Oriente y Norte de Africa	176	371	884
Argelia	26	35	27
Guinea	3	5	1
Nigeria	0	0	0
Sudán	42	126	48
Tanzania	138	597	95
África Subsahariana	178	685	170
TOTAL SGPC	1,983	5,141	94,301

(*) Se refiere a las exportaciones de cada miembro del SGPC al mundo.

Fuente: CEI.

49 En ambos casos la mayor parte de las amenazas se originan en México.

En el caso del Sur de África, el total de exportaciones argentinas hacia Brasil amenazadas alcanza los 178 millones de dólares, apareciendo concentradas en filetes de pescados congelados, textiles y sus manufacturas e industrias químicas.

En la Tabla VII.2 se muestra cuánto del total exportado por nuestro país al Mercado de Brasil es fuertemente amenazado por cada uno de los miembros del SPGC para los que se cuenta con información. Para el cómputo de las exportaciones de nuestro país

Tabla VII.3: Amenazas fuertes para las exportaciones argentinas de vehículos y sus partes y máquinas y aparatos en el mercado brasileño por ampliación del SGPC
(millones de dólares promedio anual 1999-2002)

PAIS	VEHICULOS Y SUS PARTES			MAQUINAS Y APARATOS		
	EXP ARG A BRA	EXP ARG MUNDO	EXP SGPC MUNDO (*)	EXP ARG A BRA	EXP ARG MUNDO	EXP SGPC MUNDO (*)
	(i)	(ii)	(iii)	(i)	(ii)	(iii)
Bolivia	0	0	0	2	3	1
Chile	0	0	0	0	0	0
Colombia	9	11	15	10	18	45
Cuba	0	0	0	0	0	0
Ecuador	0	0	0	1	4	3
México	554	799	18,251	233	446	22,234
Nicaragua	0	0	0	18	23	1
Perú	0	0	0	13	15	8
Trinidad y Tobago	0	0	0	4	8	8
Venezuela	13	16	17	0	0	0
A Latina y el Caribe	554	799	18,283	240	458	22,301
India	5	7	83	30	58	176
Sri Lanka	0	0	0	0	0	0
Sur de Asia	5	7	83	30	58	176
Indonesia	1	2	36	34	57	260
República de Corea	112	192	2,195	31	55	8,453
Malasia	0	0	0	41	75	2,724
Filipinas	68	140	364	17	41	1,997
Singapur	0	0	0	66	131	4,153
Tailandia	4	5	47	29	69	794
Este de Asia	123	211	2,642	121	238	18,380
Irán	0	0	0	0	0	0
Marruecos	4	5	5	4	7	49
Túnez	0	0	0	4	8	8
Medio Oriente y Norte de Africa	4	5	5	8	15	58
Argelia	0	0	0	0	0	0
Guinea	0	0	0	0	0	0
Nigeria	0	0	0	0	0	0
Sudán	0	0	0	3	5	0
Tanzania	1	3	0	0	0	0
África Subsahariana	1	3	0	3	5	0
TOTAL SGPC	610	872	21,014	261	517	40,914

(*) Se refiere a las exportaciones de cada miembro del SGPC al mundo.

Fuente: CEI.

hacia Brasil amenazadas por cada región, el valor por subpartida se suma una única vez aunque la amenaza se origine simultáneamente en más de un país. El total por región puede, entonces, no coincidir con la suma por país.

Los países que representan las amenazas fuertes más importantes para las exportaciones de nuestro país son aquellos de mayor tamaño que tienen estructuras productivas relativamente más diversificadas. Se destaca claramente la gran importancia que tiene México para explicar las amenazas originadas en América Latina.

En la Tabla VII.3 se exponen las amenazas fuertes para las exportaciones de nuestro país en el mercado

brasileño por país del SGPC para los sectores vehículos y sus partes (capítulo 87 del Sistema Armonizado) y máquinas y aparatos (capítulos 84 y 85 del Sistema Armonizado).

Es México el único país de América Latina que genera amenazas para las exportaciones de nuestro país hacia Brasil en estos sectores. Cabe aclarar, sin embargo, que el Mercosur y México negociaron un Acuerdo de Complementación Económica en el marco de la ALADI que otorga al sector automotriz un tratamiento especial⁵⁰. Entre los países del Este Asiático sobresale la República de Corea. Por último, ninguno de los países de África presenta exportaciones al mundo de importancia en los sectores analizados.

⁵⁰ Se trata del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) 55.

VIII - AMENAZAS EN EL MERCADO DOMÉSTICO

En esta sección se identifican los sectores productivos de la economía argentina que se verían más afectados por la competencia de los países del SGPC en caso de llevarse adelante una disminución de los aranceles. Para identificar las potenciales amenazas se siguen los siguientes pasos:

- 1) *Complementariedad comercial entre los países del SGPC y Argentina.* Sólo se consideran aquellas subpartidas para las que el índice de complementariedad comercial entre las exportaciones de los países del SGPC y las importaciones de Argentina es mayor a la unidad.
- 2) *Arancel NMF de Argentina.* De las subpartidas que cumplen con el criterio anterior sólo se consideran aquellas para las que Argentina impone un arancel NMF superior al 5%. Se busca identificar, de esta manera, subpartidas con barreras al comercio significativas.
- 3) *Índice de VCR de Brasil sin considerar las exportaciones hacia Argentina.* Si el índice de VCR es superior a la unidad significa que Brasil es

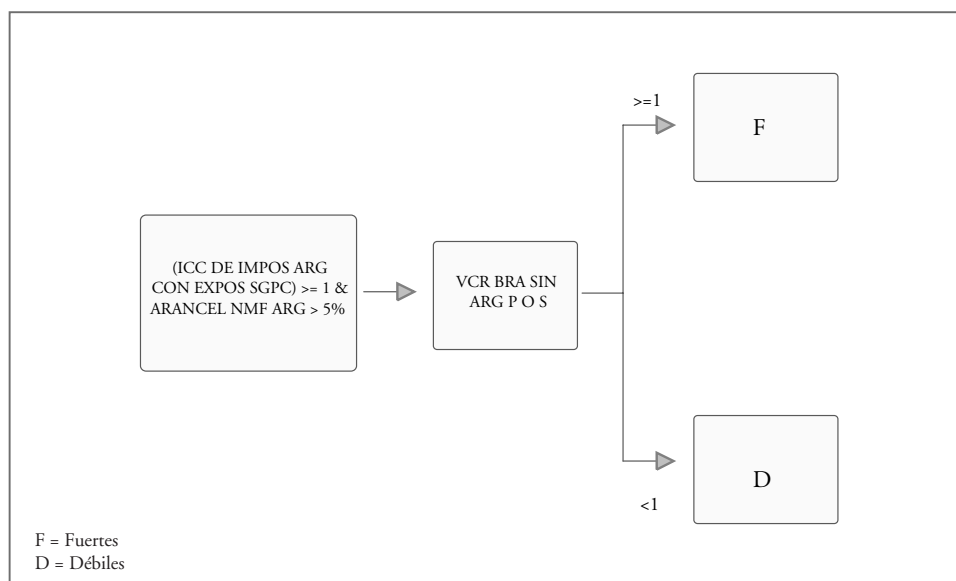
competitivo independientemente del mercado argentino, por lo que nuestra producción ya estaría enfrentando una competencia similar a la que podría originarse en los países del SGPC.

Se consideran como débilmente amenazadas las subpartidas que, además de cumplir el primer criterio, tienen un arancel NMF inferior al 10% al mismo tiempo que Brasil presenta VCR que no se originan en las preferencias que le otorga Argentina en el marco del Mercosur. Estas subpartidas ya estarían enfrentando una fuerte competencia de productos importados.

Las amenazas fuertes son aquellas subpartidas que, además de cumplir el primer criterio, enfrentan un arancel superior al 10% para ingresar a nuestro país al mismo tiempo que Brasil no presenta VCR sin considerar sus exportaciones hacia la Argentina. Se trata de subpartidas con barreras al comercio relativamente elevadas que, en el marco de las preferencias entre países del Mercosur, están compitiendo con productos de origen brasileño que no revelan competitividad a nivel extra bloque.

La Figura VIII.1 resume los pasos que se siguen para identificar las amenazas descriptas más arriba.

Figura VIII.1: Detección de amenazas en el mercado doméstico de Argentina por importaciones desde países del SGPC



La Tabla VIII.1 muestra las amenazas en el mercado doméstico que, por aumento de las importaciones desde países del SGPC, podría enfrentar la Argentina en caso de ampliarse el SGPC. Para cuantificar las amenazas se comparan las exportaciones al mundo de las regiones del SGPC con el valor de la producción argentina. Con este objetivo la información sobre comercio clasificada según el Sistema Armonizado se compatibilizó con la información sobre producción clasificada según el CIIU. Los datos sobre valor bruto de la producción corresponden al año 2003. La información que se muestra sólo incluye las exportaciones de las regiones del SGPC que amenazan al mercado argentino.

Los países de África considerados en conjunto muestran valores para sus exportaciones que son pequeños en relación a la producción de nuestro país. Las demás regiones del SGPC, en cambio, exhiben exportaciones por montos que en varios casos superan el valor de la producción argentina, siendo en estos casos donde la amenaza es mayor.

Las amenazas fuertes originadas en América Latina aparecen concentradas en maquinaria y equipo y vehículos y sus partes entre las manufacturas intensivas en capital. Para ambos sectores, las exportaciones de los países latinoamericanos superan los niveles de

Tabla VIII.1: Amenazas fuertes para Argentina en el mercado doméstico por aumento de importaciones desde los países del SGPC (en millones de dólares)

CIIU	DESCRIPCION	VBP**	EXPORTACIONES SGPC AL MUNDO*.				
			AMERICA LATINA	SUR ASIA	ESTE ASIA	NORTE AFRICA	SUR AFRICA
01	Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	18,102	4,377	1,227	1,757	293	31
02	Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos	231	121	254	519	14	19
B	Pesca	789	51	6	123	2	1
C	Explotación de minas y canteras	9,622	15	235	60	18	9
15	Productos alimenticios y bebidas	26,895	5,515	586	5,979	301	102
16	Productos de tabaco	1,397	159	11	36	1	0
17	Productos textiles	1,967	1,355	5,232	12,154	827	8
18	Prendas de vestir; terminacion y tejido de pieles	929	2,673	5,054	3,965	476	0
19	Curtido y terminacion de cueros	2,064	207	1,010	2,626	79	4
20	Producción de madera	1,442	527	8	5,618	18	4
21	Papel y de productos de papel	2,835	940	26	4,092	35	1
22	Edicion e impresion y de reproduccion de grabaciones	1,995	209	16	538	3	23
23	Productos de la refinacion del petroleo	9,820	1	4	12	7	0
24	Sustancias y productos quimicos	12,117	4,615	2,287	18,458	840	14
25	Productos de caucho y plastico	3,585	1,827	661	5,282	25	0
26	Otros productos minerales no metalicos	1,472	1,581	502	1,592	121	7
27	Metales comunes	5,396	7,165	388	3,964	87	3
28	Productos elaborados de metal	2,104	2,947	870	3,059	45	3
29	Maquinaria y equipo n.c.p.	3,123	7,854	164	10,398	22	9
30	Maquinaria de oficina, contabilidad e informatica	62	2,582	76	22,696	0	0
31	Maquinaria y aparatos electricos n.c.p.	652	17,384	326	8,445	89	1
32	Equipo y aparatos de radio, television y comunicaciones	264	15,444	4	55,121	0	0
33	Instrumentos medicos, etc.	180	3,198	34	2,786	13	0
34	Vehiculos automotores, remolques y semirremolques	3,688	17,227	271	13,289	22	1
35	Otros tipos de equipo de transporte	260	85	237	486	2	0
36	Muebles; industrias manufactureras n.c.p.	938	831	257	5,540	12	1
TOTAL		111,927	98,890	19,744	188,595	3,353	241

Nota:

* Exportaciones del SGPC en promedio anual 1999-2002.

** Valor Bruto de Producción de la Argentina para 2003.

Fuente: CEI.

producción de la Argentina. Entre las manufacturas intensivas en trabajo, la amenaza más importante corresponde a los productos textiles. Cabe aclarar que alrededor del 80% de las amenazas fuertes originadas en América Latina corresponden a México⁵¹.

En el caso del Sur de Asia, sobresalen las amenazas a la producción argentina de productos textiles y prendas de vestir. Ambos sectores considerados en conjunto representan el 52% de las amenazas fuertes originadas en esta región.

La región del Este Asiático es la que presenta amenazas fuertes en el mercado doméstico por

mayor valor. Entre las manufacturas intensivas en capital se destacan maquinaria y equipo, sustancias y productos químicos y productos de caucho y plástico. Entre las manufacturas intensivas en trabajo, al igual que para el Sur de Asia, sobresalen los productos textiles. El 32% de las amenazas fuertes de esta región corresponden a Corea del Sur, ubicándose luego Singapur (25%), Malasia (15%) e Indonesia (11%).

La Tabla VIII.2 expone las amenazas débiles para Argentina en el mercado doméstico por aumento de importaciones desde países del SGPC clasificadas a dos dígitos de la CIU.

Tabla VIII.2: Amenazas débiles para Argentina en el mercado doméstico por aumento de importaciones desde los países del SGPC (en millones de dólares)

CIU	DESCRIPCION	VBD**	EXPORTACIONES SGPC AL MUNDO*..				
			AMERICA LATINA	SUR ASIA	ESTE ASIA	NORTE AFRICA	SUR AFRICA
01	Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	18,102	919	253	684	116	81
02	Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos	231	29	181	444	8	19
B	Pesca	789	41	0	0	0	0
C	Explotación de minas y canteras	9,622	8	3	0	2	9
15	Productos alimenticios y bebidas	26,895	792	833	1,722	113	33
16	Productos de tabaco	1,397	0	0	0	0	0
17	Productos textiles	1,967	159	384	4,703	32	0
18	Prendas de vestir; terminacion y tejido de pieles	929	5	4	50	0	0
19	Curtido y terminacion de cueros	2,064	19	18	263	2	0
20	Producción de madera	1,442	21	0	110	0	0
21	Papel y de productos de papel	2,835	797	18	283	0	0
22	Edicion e impresion y de reproduccion de grabaciones	1,995	1	0	5	0	0
23	Productos de la refinacion del petroleo	9,820	1	1,639	4,445	16	828
24	Sustancias y productos quimicos	12,117	4,356	2,543	11,898	815	6
25	Productos de caucho y plastico	3,585	766	394	3,415	12	0
26	Otros productos minerales no metalicos	1,472	277	115	281	20	0
27	Metales comunes	5,396	6,438	330	1,520	58	3
28	Productos elaborados de metal	2,104	497	274	902	4	1
29	Maquinaria y equipo n.c.p.	3,123	3,268	107	3,135	3	3
30	Maquinaria de oficina, contabilidad e informatica	62	0	76	1,604	0	0
31	Maquinaria y aparatos electricos n.c.p.	652	8,609	250	5,742	63	1
32	Equipo y aparatos de radio, television y comunicaciones	264	4,775	0	20,181	0	0
33	Instrumentos medicos, etc.	180	1,314	17	1,035	12	0
34	Vehiculos automotores, remolques y semirremolques	3,688	5,975	180	4,029	9	1
35	Otros tipos de equipo de transporte	260	0	55	135	0	0
36	Muebles; industrias manufactureras n.c.p.	938	212	72	918	1	0
TOTAL		111,927	39,280	7,745	67,503	1,284	985

Nota:

* Exportaciones del SGPC en promedio anual 1999-2002.

** Valor Bruto de Producción de la Argentina para 2003.

Fuente: CEI.

51 Casi la totalidad de las amenazas fuertes en el sector vehículos automotores, remolques y semirremolques corresponden a México.

Los países de África que participan del SGPC tampoco muestran amenazas débiles de importancia al mercado doméstico de nuestro país.

Para América Latina sobresalen los sectores metales comunes y equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. En todos los casos las exportaciones de esta región superan los niveles de producción de nuestro país. También en este caso, las amenazas se originan en México principalmente.

Para la región Este de Asia se destacan maquinaria de oficina y equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. En ambos casos la producción doméstica de nuestro país no muestra valores de importancia en relación a las exportaciones de esta región.

Con la excepción de maquinaria de oficina, el Sur de Asia muestra amenazas débiles al mercado doméstico de nuestro país que son de poco valor relativo.

IX - ESTIMACIONES DE EQUILIBRIO PARCIAL

Para los sectores claves en el comercio con el SGPC en esta sección se realiza un análisis de equilibrio parcial que permite captar un mayor detalle institucional (por ejemplo, mediante la inclusión de cuotas) junto con un mayor grado de desagregación sectorial. Se estiman, a nivel desagregado, los cambios en los patrones de comercio que podrían producirse como consecuencia de la ampliación del SGPC. El modelo capta, entonces, tanto las amenazas como las oportunidades comerciales que brindaría para nuestro país la liberalización del comercio entre miembros del SGPC.

IX.1 - EL MODELO

Los modelos de equilibrio general computado proveen estimaciones de los efectos de la política comercial con cierto grado de agregación. Esta última, sin embargo, se negocia al nivel de posición arancelaria⁵² por lo que, en esta sección, se utiliza un modelo de equilibrio parcial que permite combinar información sobre flujos comerciales y política comercial para categorías desagregadas de productos^{53,54}.

Los metodología del equilibrio parcial, por definición, no tienen en cuenta muchos de los factores que enfatiza la teoría del equilibrio general. Esto es, al mismo tiempo, tanto una limitación como una ventaja ya que, debido a que focalizan su atención en un conjunto limitado de factores, permiten un análisis transparente de varios aspectos de la política comercial. Desde un punto de vista práctico, resultan sencillos de implementar debido a que requieren de relativamente poca cantidad de información para ser operacionales. En consecuencia, permiten un mayor grado de desagregación que un modelo de equilibrio general computado calibrado con una base de datos como la del GTAP.

El modelo que se construye es una extensión del utilizado por Francois y Hall (2003). Hay varios países que comercian entre sí asumiendo que los bienes se

diferencian según cuál sea su país de origen (Armington, 1969). Los países se modelan de forma simétrica presentando, cada uno de ellos, los siguientes elementos: i) una función de demanda de importaciones totales; ii) funciones de demanda de importaciones desde cada uno de los demás países/regiones incluidos en el modelo; y iii) una función de oferta de exportaciones. El modelo incorpora una condición de equilibrio en el mercado mundial que asegura que las importaciones mundiales originadas en un determinado país se igualen con el total exportado por ese mismo país. El precio en el país v de las importaciones que realiza desde el país r se calcula como $P_{rv} = (1 + \tau_{rv})P_r^*$ donde P_{rv} es el precio doméstico en el país v del bien que exporta el país r ; P_r^* el precio que reciben los exportadores del país r en el mercado mundial; y τ_{rv} es la tasa del arancel que impone el país v a las importaciones que realiza desde el país r . La existencia de aranceles bilaterales combinada con la diferenciación de productos según el país de origen permite modelar bajas arancelarias tanto unilaterales como entre un subgrupo de países.

Tres son las elasticidades que determinan el comportamiento de cada país/región: i) elasticidad-precio de la demanda de importaciones totales; ii) elasticidad de sustitución entre bienes importados desde distintos países; y iii) elasticidad-precio de la oferta de exportaciones. En los ejercicios de simulación se asumen valores “moderados” para estas elasticidades⁵⁵.

Los únicos instrumentos de política comercial incluidos en el modelo son aranceles ad valorem bilaterales a las importaciones. Debido a la falta de información necesaria para realizar estimaciones econométricas, el modelo utiliza un enfoque de programación matemática. Se identifican los siguientes 33 países/regiones: Argentina (ARG); Bolivia (BOL); Brasil (BRA); Colombia (COL); Cuba (CUB); Chile (CHL); Argelia (DZA); Ecuador (ECU); Guinea (GIN); Indonesia (IDN); India (IND); Irán (IRN); República de Corea (KOR); Sri Lanka (LKA); Marruecos (MAR);

52 Los modelos de CGE suelen incluir solo unos pocos sectores debido, principalmente, a la falta de información necesaria para calibrarlos.

53 Modelos de equilibrio parcial son ampliamente utilizados para el estudio de los efectos de la liberalización comercial (Hufbauer y Elliot, 1994; Messerlin, 2001; Tokarick, 2003; entre otros).

54 En el Apéndice F se presentan las ecuaciones del modelo.

55 Se asume una elasticidad-precio (en promedio) igual a dos tanto para la oferta de exportaciones como para la demanda agregada de importaciones. Para la elasticidad de sustitución entre importaciones de diferente origen se asume (en promedio) un valor de seis. Estos valores son los mismos para los 33 países/regiones incluidos modelados.

México (MEX); Malasia (MYS); Nigeria (NGA); Nicaragua (NIC); Perú (PER); Filipinas (PHL); Paraguay (PRY); Rumania (ROM); Sudán (SDN); Singapur (SGP); Tailandia (THA); Trinidad y Tobago (TTO); Túnez (TUN); Tanzania (TZA); Uruguay (URY); Venezuela (VEN); China (CHN) y Resto del Mundo (ROW).

Este modelo puede emplearse para analizar cambios en la política comercial a nivel global, regional y/o unilateral ya que, en lugar de prestar atención únicamente a los mercados de importaciones, hace hincapié en los mercados globales a la vez que permite estudiar los efectos de cambios en la política comercial a nivel sectorial.

IX.2 - SITUACIÓN INICIAL

La base de datos que se utiliza para calibrar el modelo de equilibrio parcial se construye con información sobre flujos comerciales entre países del SGPC para el promedio anual del período 1999-2002. Los aranceles Nación Más Favorecida se obtuvieron de TRAINS. También en este caso se introdujeron las preferencias arancelarias vigentes a partir de los siguientes acuerdos de liberalización comercial: AFTA (Arab Free Trade Area); AMU (Arab Maghreb Union); ASEAN (Association of South East Asian Naciones); CBI (Cross Border Initiative); SAARC (South Asian Association for Regional Cooperation); Mercosur; y CAN (Comunidad Andina de Naciones).

IX.3 - ESCENARIOS

Se realizan ejercicios de simulación que permiten analizar la liberalización comercial, tanto parcial como total, entre países del SGPC de los siguientes productos: residuos de las industrias alimentarias; plástico y sus manufacturas; hierro y acero; manufacturas de fundición de hierro o de acero; aluminio y sus manufacturas; máquinas y aparatos mecánicos; maquinas y aparatos eléctricos; maíz excepto para siembra; trigo excepto duro; aceite de girasol o cártamo en bruto; y aceite de soja⁵⁶.

Para cada uno de los productos señalados se simulan cuatro escenarios de liberalización comercial entre miembros del SGPC: i) reducción de 30% de los

aranceles bilaterales; ii) reducción de 50% de los aranceles bilaterales; y iii) eliminación de los aranceles bilaterales. También en este caso para el primer escenario se simulan dos variantes: a) sin China; y b) con China.

IX.4 - RESULTADOS

Los resultados se explican a través de cambios en los precios relativos: cuando el país A disminuye el arancel que impone a las compras desde el país B se espera, ceteris paribus, un aumento de las ventas desde B hacia A. Debido a las formas funcionales utilizadas, si el país A no registra exportaciones hacia el país B en la situación inicial, tampoco lo hará luego de simulada la ampliación del SGPC. El monto del aumento de las exportaciones de nuestro país dependerá, entonces, de: i) la capacidad de sustitución de los consumidores del SGPC; ii) la posibilidad de nuestro país de abastecer la demanda de importaciones del SGPC; iii) el aumento neto de las importaciones sectoriales del SGPC; y iv) la importancia del SGPC como cliente actual de nuestro país.

La Tabla IX muestra los efectos sobre las exportaciones argentinas de simular cada uno de los cuatro escenarios que se describieron más arriba para los once productos que se analizan.

Las exportaciones argentinas de maíz excepto para siembra aumentan 1% y 5% en los escenarios de reducción arancelaria de 30% y 100%, respectivamente. Es América Latina y el Caribe la región del SGPC que más aumenta sus importaciones desde nuestro país, ubicándose luego Medio Oriente y Norte África. En todos los escenarios caen las exportaciones al Mercosur y al resto del mundo ya que, en términos relativos, las condiciones de acceso para la Argentina a estos mercados se deterioran.

Para el trigo excepto duro, las exportaciones al Mercosur disminuyen 3,8% cuando la liberalización comercial entre miembros del SGPC es completa. Las regiones que muestran los incrementos más importantes para nuestras exportaciones son, también en este caso, América Latina y el Caribe y Meridio

56 Incluye aceite de soja excepto en bruto (subpartida 150790) y aceite de soja en bruto (subpartida 150710).

Tabla IX.a: Exportaciones de la Argentina de Maíz excepto para siembra
(Subpartida 100590 del Sistema Armonizado)
(en millones de dólares)

REGION	SITUACION INICIAL	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC - 50%	ARANCELES SGPC - 100%
		SIN CHINA	CON CHINA		
Mercosur	67.4	66.5	66.4	65.8	63.5
América Latina y el Caribe	176.7	195.7	195.5	209.8	257.4
Sur de Asia	2.9	3.0	2.9	3.0	3.1
Este de Asia	79.7	80.8	80.3	81.9	86.1
Medio Oriente y Norte de Africa	34.4	37.7	37.7	40.3	48.7
África Subsahariana	15.6	16.4	16.4	16.9	18.0
China	1.2	1.2	2.7	1.2	1.1
Resto del Mundo	507.4	492.9	492.5	482.0	446.9
TOTAL	886.1	895.3	895.5	902.5	927.1

Tabla IX.b: Exportaciones de la Argentina de Trigo excepto duro
(Subpartida 100190 del Sistema Armonizado)
(en millones de dólares)

REGION	SITUACION INICIAL	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC - 50%	ARANCELES SGPC - 100%
		SIN CHINA	CON CHINA		
Mercosur	786.3	779.7	779.7	774.4	756.7
América Latina y el Caribe	86.4	98.0	98.0	106.6	130.8
Sur de Asia	7.0	7.1	7.1	7.2	7.2
Este de Asia	7.3	7.3	7.3	7.3	7.1
Medio Oriente y Norte de Africa	86.9	92.7	92.7	98.3	122.8
África Subsahariana	28.4	29.6	29.6	30.5	32.5
China	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Resto del Mundo	149.3	145.9	145.9	143.3	134.7
TOTAL	1,151.7	1,160.5	1,160.5	1,167.6	1,191.8

Tabla IX.c: Exportaciones de la Argentina de Aceite de girasol o cartamo en bruto
(Subpartida 151211 del Sistema Armonizado)
(en millones de dólares)

REGION	SITUACION INICIAL	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC - 50%	ARANCELES SGPC - 100%
		SIN CHINA	CON CHINA		
Mercosur	10.9	10.7	10.7	10.5	10.0
América Latina y el Caribe	28.6	30.7	30.7	32.3	36.3
Sur de Asia	112.0	127.0	127.0	138.7	175.8
Este de Asia	10.7	10.5	10.5	10.4	9.9
Medio Oriente y Norte de Africa	56.6	56.7	56.7	56.7	56.6
África Subsahariana	32.9	35.6	35.6	37.5	42.0
China	0.3	0.3	0.5	0.3	0.3
Resto del Mundo	265.4	255.5	255.5	248.2	227.1
TOTAL	517.5	527.1	527.1	534.5	558.0

Oriente y Norte de África. Las exportaciones argentinas de aceite de girasol o cártamo en bruto se incrementan hasta un 8% cuando la liberalización comercial en el SGPC es completa. El único país del Este Asiático que

importa aceite este producto desde nuestro país es Malasia que lo hace imponiendo un arancel NMF nulo. Como consecuencia, con la ampliación del SGPC, no mejoran las condiciones de acceso a este mercado.

Tabla IX.d: Exportaciones de la Argentina de Aceite de soja
(Subpartidas 150710 y 150790 del Sistema Armonizado)
(en millones de dólares)

REGION	SITUACION INICIAL	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC 50%	ARANCELES SGPC 100%
		SIN CHINA	CON CHINA		
Mercosur	31.3	30.0	29.4	29.1	26.4
América Latina y el Caribe	132.5	144.3	140.6	152.4	173.6
Sur de Asia	271.0	307.5	302.0	335.1	419.1
Este de Asia	70.7	71.4	69.7	71.6	71.0
Medio Oriente y Norte de Africa	148.4	160.9	157.6	171.1	205.9
África Subsahariana	3.9	4.7	4.6	5.3	7.1
China	100.2	96.5	144.0	93.7	85.7
Resto del Mundo	390.9	366.3	353.5	348.7	300.0
TOTAL	1,149.2	1,181.8	1,201.5	1,207.4	1,289.4

Tabla IX.e: Exportaciones de la Argentina de Residuos de las industrias alimentarias⁵⁷
(Capítulo 23 del Sistema Armonizado)
(en millones de dólares)

REGION	SITUACION INICIAL	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC - 50%	ARANCELES SGPC - 100%
		SIN CHINA	CON CHINA		
Mercosur	16.1	15.5	15.5	15.1	14.0
América Latina y el Caribe	106.7	114.5	114.4	120.1	135.9
Sur de Asia	0.4	0.5	0.5	0.5	0.6
Este de Asia	283.7	296.5	295.9	305.5	329.1
Medio Oriente y Norte de Africa	82.6	92.8	92.8	101.0	128.5
África Subsahariana	16.9	19.9	19.8	22.1	29.1
China	24.9	24.8	26.2	24.7	24.3
Resto del Mundo	1,932.0	1,909.2	1,909.0	1,892.3	1,843.4
TOTAL	2,472.9	2,484.6	2,485.1	2,493.3	2,519.7

Tabla IX.f: Exportaciones de la Argentina de Plástico y sus manufacturas
(Capítulo 39 del Sistema Armonizado)
(en millones de dólares)

REGION	SITUACION INICIAL	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC - 50%	ARANCELES SGPC - 100%
		SIN CHINA	CON CHINA		
Mercosur	345.4	334.7	333.7	326.5	302.0
América Latina y el Caribe	113.9	125.6	125.4	134.3	160.2
Sur de Asia	0.2	0.3	0.3	0.4	0.6
Este de Asia	3.3	3.8	3.8	4.3	5.9
Medio Oriente y Norte de Africa	0.3	0.5	0.5	0.7	1.9
África Subsahariana	5.4	6.7	6.7	7.7	11.2
China	6.8	6.7	8.2	6.7	6.6
Resto del Mundo	62.7	62.0	61.9	61.4	59.5
TOTAL	538.0	540.3	540.6	542.1	548.1

Es para el aceite de soja que la inclusión de China de Asia y Medio Oriente y Norte de África. Para los demás productos analizados, que pertenecen a la industria manufacturera, se destaca la importancia que tiene América Latina y el Caribe como destino

⁵⁷ Se trata, principalmente, de tortas y otros residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (Subpartida 230400 del Sistema Armonizado).

**Tabla IX.g: Exportaciones de la Argentina de Hierro y acero
(Capítulo 72 del Sistema Armonizado)
(en millones de dólares)**

REGION	SITUACION INICIAL	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC - 50%	ARANCELES SGPC - 100%
		SIN CHINA	CON CHINA		
Mercosur	83.6	81.8	81.4	80.4	76.4
América Latina y el Caribe	44.9	48.4	48.2	50.8	57.4
Sur de Asia	1.2	1.7	1.7	2.1	3.8
Este de Asia	10.3	11.3	11.2	12.0	14.1
Medio Oriente y Norte de Africa	2.8	3.6	3.6	4.4	7.1
África Subsahariana	11.3	13.4	13.4	15.2	20.4
China	19.4	19.1	21.5	18.9	18.4
Resto del Mundo	273.8	270.1	269.1	267.2	258.7
TOTAL	447.2	449.4	450.1	451.1	456.4

**Tabla IX.h: Exportaciones de la Argentina de Manufacturas de fundición de hierro o de acero
(Capítulo 73 del Sistema Armonizado)
(en millones de dólares)**

REGION	SITUACION INICIAL	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC - 50%	ARANCELES SGPC - 100%
		SIN CHINA	CON CHINA		
Mercosur	49.7	47.3	46.5	45.4	39.9
América Latina y el Caribe	147.6	158.2	156.3	165.6	185.3
Sur de Asia	4.7	6.4	6.2	7.9	13.1
Este de Asia	26.4	28.1	27.7	29.4	33.4
Medio Oriente y Norte de Africa	1.9	2.1	2.1	2.3	2.9
África Subsahariana	20.0	27.7	26.7	34.5	59.5
China	38.7	36.9	44.1	35.5	31.4
Resto del Mundo	198.6	189.1	187.6	181.7	159.6
TOTAL	487.5	495.7	497.1	502.4	525.1

**Tabla IX.i: Exportaciones de la Argentina de Aluminio y sus manufacturas
(Capítulo 76 del Sistema Armonizado)
(en millones de dólares)**

REGION	SITUACION INICIAL	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC - 50%	ARANCELES SGPC - 100%
		SIN CHINA	CON CHINA		
Mercosur	27.1	26.6	26.5	26.2	25.0
América Latina y el Caribe	53.5	58.7	58.7	62.7	74.5
Sur de Asia	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4
Este de Asia	6.5	7.3	7.2	7.9	9.7
Medio Oriente y Norte de Africa	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
África Subsahariana	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
China	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5
Resto del Mundo	253.6	249.8	249.8	247.0	238.6
TOTAL	341.4	343.2	343.2	344.5	348.7

potencial para las exportaciones argentinas. Para las demás regiones, en cambio, se obtienen crecimientos de las exportaciones considerablemente menores debido a la menor presencia que tiene actualmente

nuestro país como origen de sus importaciones⁵⁸. Cabe aclarar, sin embargo, que es para estos sectores donde el análisis anterior detectó varias de las oportunidades comerciales más importantes para las

58 La excepción más importante la constituyen los residuos de las industrias alimentarias en los países de asiáticos.

**Tabla IX.j: Exportaciones de la Argentina de Máquinas y aparatos mecánicos
(Capítulo 84 del Sistema Armonizado)
(en millones de dólares)**

REGION	SITUACION INICIAL	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC - 50%	ARANCELES SGPC - 100%
		SIN CHINA	CON CHINA		
Mercosur	382.0	372.4	371.2	365.3	344.5
América Latina y el Caribe	143.1	158.8	158.7	170.4	203.5
Sur de Asia	4.0	5.1	5.0	6.0	9.0
Este de Asia	15.2	15.9	15.9	16.3	17.4
Medio Oriente y Norte de Africa	4.1	4.7	4.6	5.1	6.3
África Subsahariana	2.4	2.6	2.6	2.7	3.3
China	4.6	4.5	5.5	4.5	4.3
Resto del Mundo	212.3	208.5	208.7	205.8	198.0
TOTAL	767.6	772.4	772.3	775.9	786.3

**Tabla IX.k: Exportaciones de la Argentina de Maquinas y aparatos eléctricos
(Capítulo 85 del Sistema Armonizado)
(en millones de dólares)**

REGION	SITUACION INICIAL	ARANCELES SGPC -30%		ARANCELES SGPC - 50%	ARANCELES SGPC - 100%
		SIN CHINA	CON CHINA		
Mercosur	157.0	151.4	150.6	147.1	134.3
América Latina y el Caribe	46.0	52.1	52.1	56.7	70.6
Sur de Asia	0.2	0.2	0.2	0.3	0.5
Este de Asia	7.4	8.2	8.2	8.7	10.2
Medio Oriente y Norte de Africa	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3
África Subsahariana	0.3	0.4	0.4	0.4	0.5
China	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5
Resto del Mundo	73.4	72.9	73.3	72.5	71.4
TOTAL	285.1	285.9	285.5	286.4	288.3

exportaciones argentinas en todos los países del SGPC. Esto indicaría que existe demanda potencial para los productos industriales producidos por la Argentina.

El crecimiento de las exportaciones hacia los países del SGPC más que compensa la caída de las exportaciones tanto hacia terceros países como hacia

miembros del Mercosur. Esto se observa, incluso, para aquellos sectores que fueron identificados, en secciones anteriores del trabajo, como oportunidades y amenazas simultáneamente.

Este resultado muestra la importancia que tendría el comercio intra industrial en el comercio Sur-Sur.

X - CONCLUSIONES

En junio de 2004, en la UNCTAD XI, los países subdesarrollados miembros del G-77 lanzaron la Tercera Ronda de negociaciones del SGPC con el objetivo de promover el comercio Sur-Sur. En este trabajo se estimó el impacto que tendría sobre la Argentina la ampliación del SGPC a través de la utilización de diversas metodologías.

Los resultados presentados en este trabajo muestran que la liberalización del comercio entre los países en desarrollo que participan del SGPC podría tener importantes efectos positivos sobre la Argentina. Cabe mencionar, sin embargo, que el éxito de la nueva etapa de negociaciones del SGPC dependerá, en gran parte, de que las preferencias que se otorguen sean más importantes que en las dos rondas anteriores.

El análisis desagregado al nivel de subpartida del Sistema Armonizado permitió identificar las principales oportunidades comerciales para las exportaciones argentinas en cada una de las regiones en que se dividió a los socios del SGPC. En la Tabla X.1 se identifican las tres oportunidades más fuertes en cada una de las cinco regiones geográficas del SGPC.

El valor (expresado en millones de dólares) de las oportunidades comerciales fuertes para las

exportaciones argentinas que genera cada región del SGPC es: América Latina 20.739; Sur de Asia 5.474; Este de Asia 11.954; Norte de África 1.260; y Sur de África 1.615. Entre los socios del SGPC los que ofrecen las oportunidades comerciales más importantes para nuestro país son: México; República de Corea; India; Tailandia; Venezuela; Colombia; y Malasia. A nivel sectorial los resultados obtenidos muestran que las manufacturas intensivas en capital tienen una participación cercana al 40% en el total de oportunidades comerciales fuertes para nuestro país.

Cualquier negociación comercial genera, ex ante, tanto beneficios como costos. En el trabajo se identificaron los riesgos para las exportaciones de nuestro país como así también para la producción destinada al mercado doméstico que podría ser sustituida por importaciones. En el primer caso las principales amenazas detectadas son: vehículos y sus partes; máquinas y aparatos mecánicos; y máquinas y aparatos eléctricos. En el segundo caso se destacan los siguientes sectores como los más fuertemente amenazados: vehículos y sus partes, maquinaria y equipo, prendas de vestir y sustancias y productos químicos.

Varios de los productos analizados constituyen, entonces, tanto oportunidades como amenazas para

Tabla X.1: Oportunidades comerciales más fuertes para la Argentina en el SGPC

AMERICA LATINA
Cereales
Hierro y acero
Vehículos y sus partes
SUR ASIA
Metales preciosos
Maquinas y aparatos eléctricos
Grasas y aceites
ESTE ASIA
Hierro y acero
Pescados, crustáceos, moluscos, etc.
Vehículos y sus partes
NORTE AFRICA
Cereales
Hierro y acero
Pieles y cueros
SUR AFRICA
Cereales
Azucres y artículos de confitería
Hierro y acero

nuestro país simultáneamente, lo que muestra la importancia que tendría el comercio intra industrial en una ampliación del SGPC.

Tanto las estimaciones de equilibrio general como las de equilibrio parcial arrojan como resultado que la liberalización del comercio entre países del SGPC sería creadora de comercio neto para nuestro país. Ambas metodologías también muestran que entre los sectores “ganadores” habría varias manufacturas intensivas en capital.

El SGPC puede también convertirse en un importante instrumento para facilitar el comercio entre países en desarrollo a través de la eliminación de las barreras invisibles al comercio tales como trámites aduaneros que son burocráticos en exceso.

En trabajos anteriores realizados en el CEI (CEI, 2002b, 2003b) se utilizaron metodologías similares

para identificar oportunidades comerciales para la Argentina en los acuerdos Norte-Sur que nuestro país negocia actualmente. A nivel agregado, los acuerdos Mercosur-UE y ALCA son los que generan mayor volumen de comercio por las dimensiones de las economías involucradas. Sin embargo, la comparación de los resultados muestra que la ampliación del SGPC ofrecería importantes oportunidades comerciales en nuevos mercados así como una mayor participación relativa de los sectores industriales.

Las exportaciones a los países del SGPC, excluido el Mercosur, muestran un alto crecimiento durante los últimos años. La Argentina ha logrado competitividad en varios sectores por lo que puede deducirse que incrementar las preferencias en la Tercera Ronda de negociaciones del SGPC generaría márgenes para crecimientos muy importantes de nuestras exportaciones.