BOLETÍN INFORMATIVO TECHINT 341

ISSN: 0497-0292

MAY | AGO 2013

El renacimiento de la Educación Técnica

¿Se encamina la industria mundial hacia la multipolaridad? CENTRO STUDI CONFINDUSTRIA

La industria argentina frente a los cambios globales: de la política comercial a la integración regional DIEGO COATZ, PABLO DRAGÚN Y MARIANELA SARABIA

Un abordaje general de las principales medidas de política comercial adoptadas como consecuencia de la crisis financiera mundial KATARINA PEREIRA DA COSTA

La quimera del oro ¿Quo vadis OMC? ADRIÁN MAKUC, CAROLINA VEGA Y LUCIANO SCARPANTI

Anexos estadísticos



DIRECTOR RESPONSABLE
Guillermo Horacio Hang

COMITÉ EDITORIAL
Guillermo Horacio Hang
Luis Betnaza
Carlos Franck
Pierluigi Molajoni
Susana Szapiro

CONSEJO ACADÉMICO ASESOR
Patrizio Bianchi
Vicente Donato
Jorge Forteza
Bernardo Kosacoff
Beatriz Nofal
Fabrizio Onida
Jaime Serra Puche
José María Fanelli

El Boletín Informativo Techint es una iniciativa de la Organización Techint cuya finalidad es el fomento de la actividad industrial en América Latina a través de la información, el análisis, la discusión, de los temas que están relacionados con el desarrollo económico y la actividad productiva en la región y en el exterior. Las opiniones que se encuentran expresadas en el Boletín Informativo son las de los autores de los artículos, y no reflejan necesariamente las de la Organización Techint.

The Boletín Informativo Techint is a publication of the Techint Group aimed at encouraging industrial activity in Latin American countries through information, analysis and discusion of any subject related to economic and industrial development in the region. The opinions found in the Boletín Informativo reflect exclusively those of the authors of the articles, and do not reflect necessarily the opinions of the Techint Group.

Boletín Informativo Techint
Publicación propiedad de Techint, Compañía Técnica Internacional S.A.C. e I. realizada con la contribución de Tenaris, Ternium, Santa María y Tecpetrol.
Registro Nacional de la Propiedad Intelectual, Registro DNDA en trámite.
Hecho el depósito que marca la Ley Nº 11.723.
Se permite la reproducción total o parcial de este Boletín, previa autorización del responsable, citando la fuente.

C.M. Della Paolera 297/9, C1001ADA, Buenos Aires, Argentina
Tel. 4018 5500, Fax 4018 5636,
baibni@techint.net | baimir@techint.net
En la dirección de Internet www.boletintechint.com puede accederse a los artículos del Boletín Informativo Techint.

BOLETÍN INFORMATIVO TECHINT 341
ISSN: 0497-0292
MAY | AGO 2013

[5] **El renacimiento de la Educación Técnica**
The renaissance of Technical Education

[13] **¿Se encamina la industria mundial hacia la multipolaridad?**
Is the world industry moving towards multipolarity?
CENTRO STUDI CONFINDUSTRIA, SCENARI INDUSTRIALI Nº 4
Se presentan los cambios que se han producido en la geografía de la producción manufacturera mundial y que han resultado en una configuración multipolar de la actividad industrial.
It presents the changes that took place in the geography of the world manufacturing production which have resulted in a multipolar configuration of industrial activity.

[37] **La industria argentina frente a los cambios globales: de la política comercial a la integración regional**
The Argentine industry facing global changes: from trade policy to regional integration
DIEGO COATZ, PABLO DRAGÚN Y MARIANELA SARABIA
Los autores analizan los efectos que los cambios globales han tenido sobre la agenda argentina de desarrollo productivo y presentan una agenda de políticas para dinamizar el desarrollo industrial.
The authors analyse the impact of global changes on the Argentine agenda of productive development and present an agenda of policies aimed at boosting industrial development.

[63] **Un abordaje general de las principales medidas de política comercial adoptadas como consecuencia de la crisis financiera mundial**
A general approach of the main economic policy measures adopted as a consequence of the world financial crisis
KATARINA PEREIRA DA COSTA
Se describen las reacciones proteccionistas en distintos países ocasionadas por la crisis financiera con especial énfasis en el caso de Brasil.
It describes the protectionist responses to the world financial crisis in different countries with special emphasis on the Brazilian case.

[79] **La quimera del oro ¿Quo vadis OMC?**
The Gold Rush: WTO, Quo Vadis?
ADRIÁN MAKUC, CAROLINA VEGA Y LUCIANO SCARPANTI
El trabajo analiza los efectos de la crisis sobre el funcionamiento de la OMC, así como las dificultades en consensuar una agenda de reformas para reforzar la gobernabilidad del espacio económico global.
This work analyses the impact of the crisis on the functioning of the WTO, as well as the difficulties in reaching an agreement on a series of reforms to strengthen the governability of the global economic scenario.

[111] **Anexos estadísticos**
Statistical Appendix



EL RENACIMIENTO DE LA EDUCACIÓN TÉCNICA

LA ORGANIZACIÓN TECHINT INAUGURÓ EN CAMPANA, PCIA. DE BUENOS AIRES, LA ESCUELA TÉCNICA ROBERTO ROCCA, LA PRIMERA DE UNA RED GLOBAL QUE BUSCA DEVOLVERLE A LA EDUCACIÓN TÉCNICA EL ROL QUE NECESITA UNA SOCIEDAD PARA SU DESARROLLO INDUSTRIAL.

DETALLES DEL PROYECTO, IMPLICANCIAS A FUTURO Y ARTICULACIÓN CON LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS.



"El proyecto nos encanta, es increíble. Gracias por haber creído en nosotros, por abrirnos esta puerta a lo técnico y por darnos la posibilidad de desarrollar nuestras capacidades a los que no teníamos los recursos necesarios para poder demostrarlas". Así cerraba **Ezequiel Viera** su discurso en el acto de inauguración. Ezequiel forma parte de la "13-19", la primera camada de estudiantes de la Escuela Técnica Roberto Rocca que ingresó en 2013 y planea recibirse en 2019. *"A los chicos que podrían llegar a ser alumnos de esta escuela el año próximo les diría que tienen que esforzarse porque la recompensa es grande, que no dejen pasar esta oportunidad, que lo van a disfrutar. Si dan lo mejor de sí mismos, les va a ir bien. Es una experiencia que vale la pena"*, había comentado antes.



EDUCACIÓN DEL FUTURO, HOY

La Escuela Técnica Roberto Rocca está ubicada en el kilómetro 71,5 de la ruta 9, en la localidad de Campana, Provincia de Buenos Aires. Inició su primer ciclo lectivo en marzo de 2013 con 60 alumnos y se prevé llegue en el año 2019 a su capacidad máxima de 420 alumnos. La inversión en la construcción de los 7.500 m² cubiertos y su puesta en marcha fue de 125 millones de pesos.

Emplazada en un predio de cuatro hectáreas, la Escuela Técnica cuenta con 12 aulas con *wi-fi,* 5 talleres, un laboratorio de física-química y un gimnasio/salón de usos múltiples. Está equipada con una impresora 3D, un torno CNC, un *plotter* y *kits* de robótica y ciencias, y dispone de una *notebook* por alumno.

Tiene un plan de estudios de siete años de duración y de doble escolaridad con dos especializaciones: Electrónica y Electromecánica. El ideario de la Escuela se basa en cuatro valores centrales: excelencia académica, vanguardia educativa, formación integral, y foco en resultados. Busca la formación de profesionales capaces de enfrentar los desafíos de la industria actual y del mañana.

La escuela cuenta con un amplio sistema de becas que permite igualar oportunidades de acceso a través del estudio detallado de cada caso junto al cuerpo directivo, docentes y un equipo de orientación escolar.



"Es fundamental ayudar a comprender el carácter diferencial de este tipo de educación, la habilitación para el mundo laboral con el título de técnico, y la posibilidad de trabajar a la par de la cursada de una carrera superior o universitaria, con todas las ventajas que eso significa. Trabajamos para moldear un espíritu de trabajo y superación acordes a las exigencias del mundo laboral contemporáneo", comenta **Santiago Bonfanti,** Director de la Escuela Roberto Rocca y agrega: *"Nuestro objetivo es brindar educación técnica de calidad, pensando en una población heterogénea cuyo denominador común sea que todos tengan interés y den lo mejor de sí mismos".*



LA ESCUELA TÉCNICA ROBERTO ROCCA EN NÚMEROS

33%
ALUMNOS BECADOS EN 2013

(BECA COMPLETA O DEL 85%)

60
INGRESANTES POR AÑO

30 DOCENTES Y AUXILIARES

(INCLUYE EQUIPO DE ORIENTACIÓN CON PSICÓLOGO Y LIC. EN TRABAJO SOCIAL)

CAPACIDAD PARA
420
ESTUDIANTES

$ 125
MILLONES DE INVERSIÓN TOTAL

5 TALLERES

GENERAL, MECÁNICA, ELECTRICIDAD, ELECTRÓNICA Y SAM (SEÑALIZACIÓN, ACCIONAMIENTO, AUTOMATIZACIÓN Y MANDO)

DOBLE ESCOLARIDAD PARA TODOS LOS ALUMNOS

SUPERFICIE CUBIERTA DE
7.500 m^2
SOBRE UN PREDIO DE 4 HECTÁREAS

2
ESPECIALIDADES

ELECTRÓNICA Y ELECTROMECÁNICA

300
POSTULANTES PARA INGRESAR EN CICLO LECTIVO 2013

CURRÍCULA CON REFUERZO DE INGLÉS Y EDUCACIÓN FÍSICA

LA RELACIÓN ESCUELA-INDUSTRIA

Uno de los aspectos fundamentales de la formación técnica y teórico-práctica es la articulación entre la escuela, los niveles superiores de enseñanza y las industrias. La Escuela Roberto Rocca se vale de la experiencia industrial de la Organización Techint en Argentina y en el mundo. Valga como ejemplo los casos de los ingenieros Virginia Sandoval y Ezequiel Abachian y el técnico Carlos Ferriccioni, quienes trabajan en la planta de Tenaris en Campana y son a la vez profesores de la Escuela.

"Estudié en un secundario técnico. De hecho, pertenecí a su última promoción, antes de que sea afectado por el Polimodal, y eso me dejó un sabor amargo. No quería que se pierda la educación técnica. Por eso, cuando me enteré del proyecto de la ETRR, quise participar", afirma Virginia, profesora de Sistemas Tecnológicos. Por su parte, Ezequiel subraya la necesidad de hablarles a los chicos *en su idioma*. *"Tenés que usar ejemplos concretos y cotidianos, cosas de su mundo. Por ejemplo, para explicar un modelo de sistema, utilicé la PlayStation pero cometí el error de dibujarla con cables. 'No profe, ahora es inalámbrica' me corrigió un alumno"*.



Los tres coinciden: *"Las ganas y el entusiasmo que tanto directivos, docentes y alumnos le están poniendo al proyecto es increíble. Vemos en la Escuela el mismo espíritu que existe en la planta, la misma eficiencia y profesionalismo"*.

La Escuela Técnica Roberto Rocca forma parte de un proyecto más amplio que lleva adelante la Organización Techint y que pretende devolverle a este tipo específico de educación el rol que una sociedad en el camino de fortalecer su industrialización necesita. Incluye pero no termina en la construcción de escuelas en las comunidades donde la OT opera en todo el mundo, como Colombia, USA, Brasil, Indonesia, México o Rumania. Es también una red de contenido técnico que a través de las metodologías más modernas estará abierta a distintas instituciones y que colabora activamente con las iniciativas públicas dedicadas al ámbito técnico.

Empresas de la OT como Tenaris, Ternium, Techint y Tecpetrol colaboran activamente con este objetivo por medio de becas a la excelencia académica y programas específicos como FETEC (Fortalecimiento de Escuelas Técnicas), entre otros. Puntualmente en Campana la OT lleva construidas cerca de 20 escuelas públicas en los casi 60 años que tiene en esa localidad. Sin embargo, la creación de la Escuela Roberto Rocca y de la red educativa técnica constituye la iniciativa más importante de la Organización en ese campo.

"La Organización Techint concentra sus acciones con la comunidad en la educación", explica **Carlos Tramutola,** *Director de Desarrollo Social de la Organización, "y estamos haciendo foco especial en la educación técnica porque creemos en el valor que tiene y en lo que puede dar a una sociedad. Por eso decidimos llevar adelante este proyecto".*





Así lo sintetizó **Paolo Rocca,** Presidente de la Organización Techint, en el acto inaugural: *"El compromiso con la educación es un valor fundamental para Techint, y es parte integrante de la trayectoria industrial de nuestro grupo. Un proyecto industrial no puede existir sin un arraigo profundo con su comunidad".*





ESCUELA TÉCNICA ROBERTO ROCCA

Más información
http://tecnicarobertorocca.com.ar/
http://www.facebook.com/TecnicaRRocca

¿Se encamina la industria mundial hacia la multipolaridad?

CENTRO STUDI CONFINDUSTRIA, SCENARI INDUSTRIALI Nº 4
Junio 2013

El artículo describe los cambios que se han producido en la geografía de la producción manufacturera mundial. Se analiza la nueva distribución geográfica de la actividad manufacturera a nivel mundial mostrando el incremento de la proporción de las economías emergentes y las variaciones en la cuota de las principales economías avanzadas. La disminución del desequilibrio entre el Norte y el Sur del Mundo sienta las bases de un mecanismo de desarrollo distinto a la lógica del desarrollo de la Segunda Revolución Industrial y que se caracteriza por la configuración multipolar que por primera vez asume la localización de las actividades de transformación.

1. LAS DIVERGENCIAS EN EL CRECIMIENTO

En los primeros años dos mil ha cambiado la geografía de la producción manufacturera en el mundo. El dato de la época es la emergencia casi simultánea de una multiplicidad de nuevas economías grandes, tanto que el desarrollo industrial ya ha logrado un carácter marcadamente policéntrico en la fase actual. Aunque las tasas de crecimiento manufacturero, y por consiguiente, el grado de industrialización se caracterizan hasta ahora por enormes diferencias, se puede afirmar que, con la excepción del África subsahariana, no existe ya un continente que no esté atravesado, en su totalidad o en parte, por el desarrollo industrial (más o menos intenso y difundido).

El surgimiento de nuevos sistemas productivos, algunos de dimensiones continentales, ha encauzado un extraordinario proceso de acercamiento del conjunto de las economías emergentes a aquellas avanzadas en la producción de bienes manufacturados, que se ha traducido en un aumento visible de su peso relativo en el *output* mundial.

En los años más recientes, la dinámica de las economías emergentes se presenta cada vez más ligada no sólo a la demanda internacional, sino también a la interna. Y es justamente el incremento de la demanda interna la que está alimentando, aparte de los crecientes flujos de importación, también a una oferta nacional cuyas dimensiones el Centro de Estudios de la Confindustria (CSC) documenta ya desde hace algunos años.

Una diferencia creciente

El conjunto de la producción manufacturera de los países europeos (UE-15), de los Estados Unidos y de Japón ha sido en el período 2011-2012 igual al 45% del total mundial, mientras que al inicio del decenio anterior la cuota era 65% y al inicio de los '90 rozaba el 73,3% *(Cuadro 1)*[1]. En veinte años, el mundo avanzado ha perdido más de un tercio de su peso en el ámbito de las actividades de transformación manufacturera y cuenta hoy con menos de la mitad del total. A lo largo del mismo lapso de tiempo, el conjunto compuesto por los BRIC (Brasil, Rusia, India y China) y el grupo de los nuevos países europeos (Nuevos UE)[2] ha casi cuadruplicado su cuota, pasando del 8,7% a más del 32,3%.

La conmoción generada por el desarrollo de los emergentes se traduce para los principales productores mundiales, en la pérdida de posición a causa de China, cuyo *boom* la ha convertido en el primer productor mundial, delante de Estados Unidos, Japón, Alemania e Italia, la cual ha sido superada en los años más recientes incluso por Corea del Sur (de ahora en adelante, Corea) y de la India. Para las otras grandes economías industriales, desde siempre detrás de las primeras, el cambio producido también por la emergencia de Brasil, Rusia y México, incide en forma diferente sobre las posiciones de Francia, Reino Unido, España y Canadá.

La dinámica de la producción industrial aporta ulteriores elementos de análisis (calculado a precios y tasas de cambio de 2005). Primero, al formidable crecimiento de los BRIC (entre los cuales India se avecina por velocidad a China) se acompaña el de las economías de Europa Oriental (en particular Polonia), de Turquía y, en el área asiática, Indonesia y Taiwán. Segundo, la pérdida de terreno de las economías avanzadas asume una configuración más bien variada; en algunos casos, como para Japón, Italia y Francia, refleja un verdadero redimensionamiento de los niveles productivos; en otros, como en el caso de Alemania, Países Bajos y Estados Unidos, el retroceso se debe a un crecimiento inferior al de los emergentes, mientras Corea avanza al mismo paso que los emergentes. Tercero, se observa, con excepción de Alemania, un empeoramiento general del dinamismo en los avanzados en el curso del primer decenio de este siglo con respecto al decenio precedente, que resiente también de los efectos de la crisis global de 2008; en muchos casos el valor global de la producción manufacturera en 2012 es inferior en términos reales al registrado en 1990. Cuarto, y es justo Italia la que registra la peor actuación sea en el período 2000-2012 (con una contracción media anual del 2,5%) sea en 1990-2012 (-0,7% anual).

En Italia, los últimos años presentan un empeoramiento relativo incluso con respecto a otras economías industrializadas: en el bienio 2011-2012 la caída media anual de la producción es de 4,3%, superior a la de España (-3,1%), Francia (-0,2%) y –fuera del ámbito europeo– Japón (-2,4%), frente a un crecimiento del 3,9% de Alemania y de 4,5 % de los Estados Unidos.

[1] Los valores consignados a continuación se refieren a un conjunto de 75 países (el total de los incluidos en el Banco de Datos *Global Insight,* utilizado a lo largo de este análisis), cuyo PBI correspondía en 2011 al 97% del mundial. Valoraciones análogas se documentan con elaboraciones propias, en UNIDO (2009).

[2] El grupo incluye Bulgaria, Polonia, República Checa, Rumania, Eslovaquia y Hungría - excluye Eslovenia, no incluida en archivo *Global Insight*.

CUADRO 1

El nuevo mundo industrial

	Participación % sobre producción manufacturera mundial (dólares corrientes)			Tasa de crecimiento media anual de la producción manufacturera (dólares 2005)	
	Media 1991-1992	Media 2001-2002	Media 2011-2012	1990-2012	2000-2012
1 China	4,1	9,7	21,4	12,4	11,7
2 Estados Unidos	21,8	24,7	15,4	2,4	0,8
3 Japón	19,4	13,4	9,6	-0,4	-0,7
4 Alemania	9,2	6,9	6,1	1,7	1,8
5 Corea del Sur	2,4	3,1	4,1	7,7	7,2
6 India	1,2	1,9	3,3	7,5	8,6
7 Italia	5,5	4,4	3,1	-0,7	-2,5
8 Brasil	2,1	1,7	2,9	2,2	2,8
9 Francia	5,0	4,1	2,9	-0,1	-1,1
10 Rusia	0,2	0,8	2,3	-	3,8
11 Reino Unido	3,9	3,5	2,0	0,1	-0,6
12 México	1,6	2,3	1,7	2,7	1,4
13 Canadá	1,9	2,3	1,7	1,4	-1,1
14 España	2,4	2,2	1,6	-0,1	-2,1
15 Indonesia	0,8	0,9	1,6	5,7	3,9
16 Taiwán	1,5	1,6	1,5	5,1	4,0
17 Países Bajos	1,3	1,2	1,1	1,2	0,6
18 Australia	1,0	0,8	1,0	1,0	0,4
19 Turquía	1,2	0,7	1,0	4,0	5,0
20 Polonia	0,3	0,6	0,9	7,0	7,1
Mundo				**2,8**	**2,7**
UE 15 + EE.UU + Japón	73,3	64,9	45,5	1,0	0,1
BRIC	7,6	14,1	29,9	8,0	9,7
Nuevos UE	1,1	1,6	2,4	4,6	6,0

Países ordenados en base a su participación % sobre la producción manufacturera mundial, media 2011-2012.
Nuevos UE = Bulgaria, Polonia, República Checa, Rumania, Eslovaquia y Hungría.
Fuente: elaboración CSC sobre datos *Global Insight*.

Observando el fenómeno por grandes áreas y con referencia a los primeros años dos mil, el índice de la producción del G10, que incluye las economías más industrializadas, aparece clavado al nivel de 2000 durante toda la primera mitad del período, y sólo en el bienio 2006-2007 señala algún aumento, para luego retroceder en 2008-2009 bajo los golpes de la crisis global y vuelve a oscilar en torno al nivel inicial en los siguientes *(Gráfico 1)*[3]. El encefalograma casi plano del índice del G10 deriva del efecto producido por el desarrollo explosivo de los índices de las economías emergentes y en particular de la China; pero esta misma constatación confirma la amplitud de la divergencia[4]. El crecimiento del mundo emergente extra-asiático respecto a 2000 supera en 2012 el 40%, y el Asia emergente el 100% neto de China, mientras que con esta última se aproxima al 250%. El crecimiento manufacturero de los emergentes asiáticos se mantiene continuo y atraviesa los años de la crisis sin pausa.

Un nivel de crecimiento industrial todavía modesto

La variable decisiva en las tendencias señaladas es la escalada de las economías implicadas: el retroceso relativo de las economías avanzadas y, en efecto, en gran parte imputable a los BRIC, o sea a las tres grandes entre las emergentes más Rusia[5].

Comparando, el nivel de producción con la población, se observa la paradoja del caso chino, o sea el productor emergente que supera a todos los otros países en la tabla de las cuotas manufactureras globales, se sitúa en 2012 todavía en un nivel de producción manufacturera en torno a los 5.000 dólares corrientes, un quinto de la media de los países del G10 y un tercio del nivel correspondiente a los nuevos de la UE, e inferior incluso al de Rusia, Brasil *(Gráfico 2)*[6]. En el caso de la India, el nivel de industrialización se muestra apenas perceptible en la escala del gráfico, siendo algo inferior a mil dólares (Italia está en 18 mil).

Por consiguiente, la visibilidad de estos países, en los datos relativos a las cuotas de mercado manufacturero mundial, refleja la dimensión absoluta de sus niveles productivos y no el logro de un nivel de industrialización comparable al de las economías avanzadas. Por otra parte, mientras mide el retraso, este último indicador provee una representación implícita del impacto que tendría su incremento hasta el umbral de los avanzados sobre los equilibrios productivos y ambientales mundiales. Grandes economías industriales como Estados Unidos, Italia y Francia se caracterizan por niveles de *output* manufacturero per capita claramente inferiores a la media del G10 y, por consiguiente, están perdiendo terreno respecto a otras economías más pequeñas del grupo (aparte de Corea).

Los datos comparados hasta aquí reflejan antes que nada el hecho que el último decenio del siglo XX y el primero del nuevo siglo constituye la ventana temporal a una nueva situación donde algunos miles de millones de personas han contemporáneamente cesado de estar excluidas de las condiciones base de un proceso de industrialización, en un contexto de apertura comercial[7]. Por eso, la redeslocalización de las

[3] El G10 está en realidad compuesto por once países: Bélgica, Canadá, Francia, Alemania, Japón, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Estados Unidos, Suecia y Suiza.

[4] En el gráfico, el agregado Emergentes corresponde a la definición de *Emerging and Developing Countries* del FMI. Más adelante en el capítulo se restringe el grupo sólo a los países que efectivamente pueden ser considerados emergentes.

[5] La única excepción es Corea, que debe ser incluida a todo efecto entre los países avanzados, o sea caracterizados por un nivel de producción manufacturera per cápita elevado.

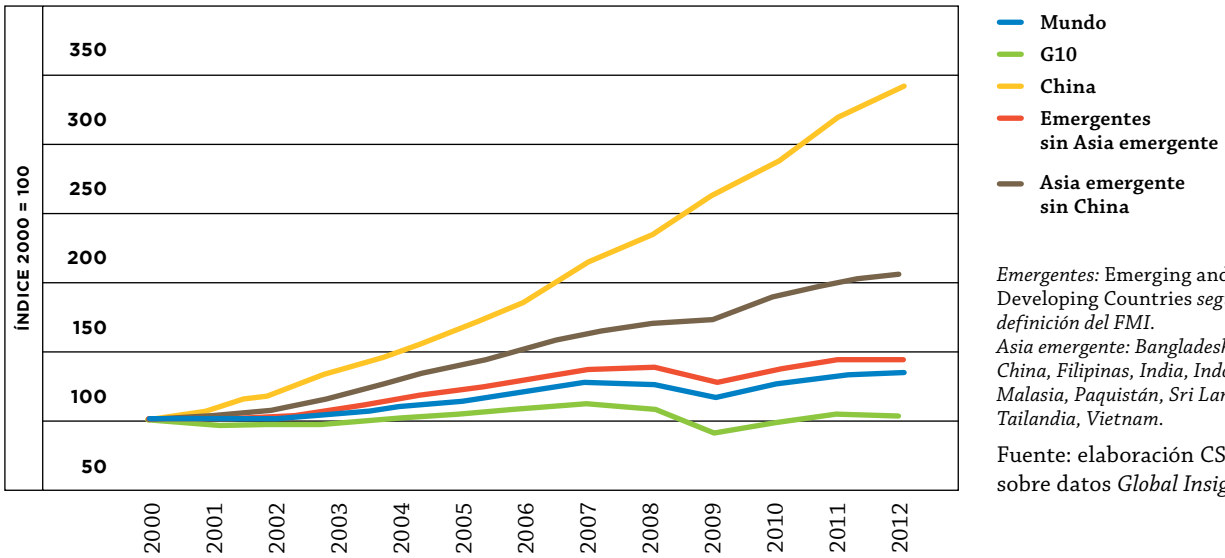
[6] Para Rusia, así como para el conjunto de las otras ex-economías planificadas, y para Brasil el desarrollo industrial de los años recientes asume una connotación peculiar, en la medida en que refleja la salida de un proceso precedente de industrialización y el inicio de un proceso nuevo.

[7] Se trata de una cuota en torno al 40% de la población mundial si se consideran los BRIC y que alcanza casi el 70% si se consideran todos los emergentes aquí definidos en modo más restrictivo.

GRÁFICO 1

Asia arrastra el crecimiento manufacturero mundial

(producción manufacturera, 2000=100)



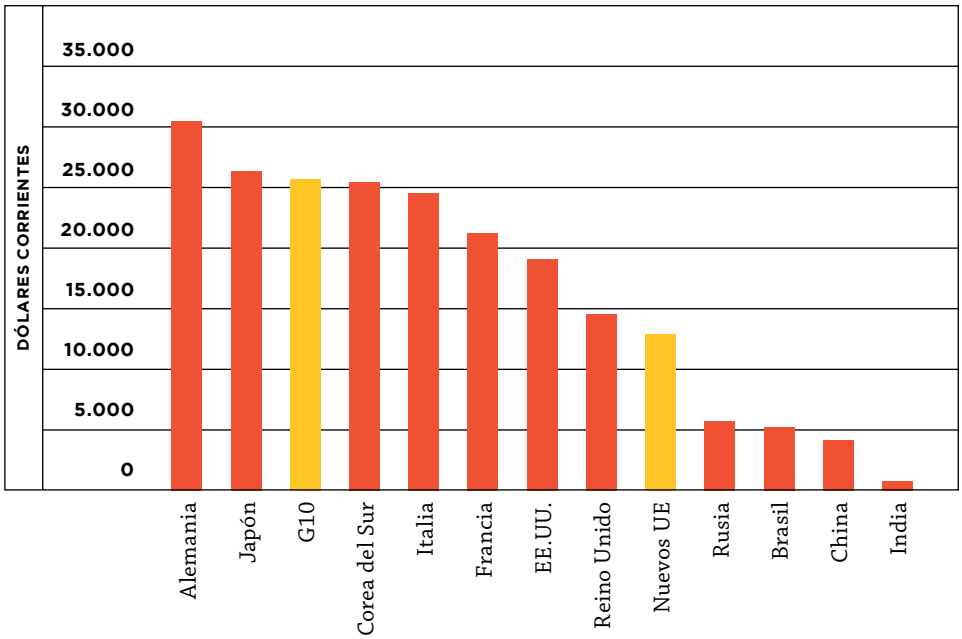
Emergentes: Emerging and Developing Countries *según la definición del FMI.*
Asia emergente: Bangladesh, China, Filipinas, India, Indonesia, Malasia, Paquistán, Sri Lanka, Tailandia, Vietnam.

Fuente: elaboración CSC sobre datos *Global Insight*.

GRÁFICO 2

....pero la industrialización permanece muy heterogénea

(producción manufacturera per cápita, 2012, dólares corrientes)



G10: Bélgica, Canadá, Francia, Alemania, Japón, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Estados Unidos, Suecia, Suiza.
Nuevos UE: Bulgaria, Polonia, Rep. Checa, Rumania, Eslovaquia y Hungría.

Fuente: elaboración CSC sobre datos *Global Insight*.

cuotas de producción a nivel mundial no refleja otra cosa que el redimensionamiento del peso económico de aquellas economías avanzadas que se han industrializado primero; un redimensionamiento ineludible dado que en términos de población representan una fracción de las mayores entre las emergentes.

Este punto es importante y debe ser explicitado con claridad. La posición relativa alcanzada por economías demográficamente pequeñas como las europeas en los años setenta del siglo pasado debe ser considerada históricamente irrepetible: la existencia misma del G7 o del G10 es el resultado de una fase de la historia en la cual el Norte del mundo había llegado a constituir la única área económica en la cual se había realizado un desarrollo industrial a amplia escala (con la excepción de las economías mantenidas en un contexto separado, del Este de Europa). El desarrollo de las economías avanzadas se origina en el Reino Unido aproximadamente a la mitad del 700 y adquiere ímpetu y difusión en algunos países de la Europa continental y los Estados Unidos en la segunda mitad del 800 con la Segunda Revolución Industrial[8]. Recibe luego un empuje ulterior en tiempos bastante recientes, los que corresponden a la Edad de Oro *(Golden Age),* coincidente en gran medida con el impulso tecnológico y el *catching up* de las economías de la Europa continental y del Japón con respecto a los Estados Unidos[9].

La disminución de las condiciones de este impulso a partir de los años sesenta y el ingreso del mundo occidental en una fase de crecimiento más modesto y errático a partir de los setenta[10] permanecieron sin consecuencias aparentes sobre las divergencias en los ritmos de expansión incluso hasta fines del decenio sucesivo (el *catching up* de Europa en relación a Estados Unidos culminará a mitad de los noventa, casi cerrando la divergencia en términos de PBI per cápita). Al fin de los años ochenta, y en los primeros noventa, enormes discontinuidades político-institucionales señalarán el inicio de una fase totalmente nueva; y es sobre esta fase que vivimos y sobre sus efectos, donde el CSC se concentra en el estudio de los Escenarios Industriales; se trata de años caracterizados por la inclusión de un número creciente de sistemas económicos en un imparable curso de desarrollo industrial.

Esta inclusión representa una especie de retorno a lo antiguo, o sea a una etapa prerevolución industrial, en la distribución de la actividad económica global. En efecto, si se asume como término de referencia la condición del larguísimo período de paridad de los niveles de producción manufacturera per capita entre todas las áreas del mundo, que es la hipótesis más elemental que puede ser formulada con referencia a una especie de situación de equilibrio, el peso económico de cada país tiende a coincidir con el de su población.

Esto significa que, a medida que se despliegue el avance en la escala del bienestar económico de los emergentes, todos los países europeos, los Estados Unidos y

[8] La Segunda Revolución Industrial se extiende en términos generales a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX. Sobre el fenómeno en general ver Landes (1969). Con referencia a las diferencias de comportamiento nor-Atlántico y de sus *seguidores* europeos, un encuadre de conjunto se encuentra en Cameron (1989), Chandler (1990) y Schroter (1997).

[9] Esta fase de desarrollo industrial mundial (desde el fin de la segunda post guerra al inicio de la década del setenta) que comprende una porción del mundo bastante delimitada, debe ser considerada en el plano histórico una verdadera anomalía (una *aberración histórica,* como ha sido definida en la literatura económica). La lógica del desarrollo que la caracteriza se discute en Glyn et al (1990). Vale la pena observar incidentalmente como la fuerte expansión europea y japonesa se ha caracterizado por fuertes ganancias de productividad y profundas transformaciones estructurales y sociales y cómo ha sido guiada por la expansión de la demanda interna y por un régimen de fuerte regulación de los mercados. Condiciones que, como se verá mejor más adelante, influyen fuertemente el cuadro institucional de gran parte de las economías actualmente emergentes y las diferencias del contexto actual que caracterizan a la mayoría de los países avanzados (en particular los europeos).

[10] Una evaluación del fenómeno sobre el plano empírico y una reseña de las cuestiones implicadas se encuentran en Traú (1997); se ven en Matthews (1982) y Petit (1991) y Michie (1996).

el Japón estarán destinados a deslizarse hacia abajo en cualquier escala mundial relativa a cuotas de producción, comercio internacional, etc. Así también las excepcionales performances manufactureras recientes de Corea y de Alemania están destinadas probablemente a sucesivos procesos de ajuste y de atenuación.

Es importante subrayar inmediatamente que esta constatación no implica la adopción de un punto de vista fatalista por parte de las economías hoy más desarrolladas. En particular, esto es cierto para Italia. Al contrario, esto presenta con fuerza y urgencia la necesidad de individualizar una estrategia productiva que propenda al ulterior desarrollo de un sistema industrial evolucionado en el nuevo contexto mundial aquí delineado. Porque lo que cuenta es cómo evoluciona la posición relativa de un sistema industrial avanzado en relación con los sistemas similares al mismo.

2. CUÁLES SON LAS ECONOMÍAS REALMENTE EMERGENTES Y POR QUÉ

La divergencia de crecimiento entre las diversas áreas del mundo se ha acentuado en tiempos recientes. Para medir más puntualmente este fenómeno y sus implicancias es necesario disponer en primer lugar de una definición menos genérica de lo que se entiende por *economías emergentes,* individualizando cuáles países y por cuáles razones deben ser incluidos en ese grupo que carece todavía de una definición *institucional*.

Antes que nada, es necesario definir un conjunto que incluya, a aquellas economías que en el curso de los últimos veinte años hayan efectivamente cambiado visiblemente su rol en el sistema económico mundial y en particular en la manufactura, asumiendo así el carácter efectivo de emergentes, extrayéndolo del bloque que en la formulación del FMI figura como *Emerging and Developing Countries*.

En el plano metodológico la cuestión no es del todo obvia, pues implica individualizar un criterio de selección que, en ausencia de definiciones unívocas de matriz institucional, comporta necesariamente elementos de arbitrariedad. El reconocimiento de las múltiples definiciones que pueden ser relevadas en la literatura y en los documentos de las grandes instituciones (Nielsen, 2011) conduce a un conjunto extremadamente variopinto de las soluciones adoptadas en distintas ocasiones.

El CSC ha elegido un criterio residual, por exclusión. Utilizando los datos provistos por *Global Insight,* que incluye 75 países cuyo PBI corresponde al 97% del mundial, el punto de partida de la selección ha consistido en calcular las tasas medias anuales de crecimiento del valor agregado manufacturero durante los años 2000-2011 para todos los países disponibles[11]. Del

[11] La atención se ha circunscripto al último decenio disponible para evidenciar los resultados importantes obtenidos en la última fase del desarrollo industrial por las economías con mayor rezago y para evitar que los datos de los países del Este Europeo y de Rusia resultaran condicionados por la caída de los respectivos sistemas industriales en los años noventa (que ha sido de tal magnitud como para traducirse en valores negativos de la dinámica manufacturera en el período 1990-2011).

elenco han sido excluidos los países avanzados según la definición del FMI (con excepción de la República Checa y Eslovaquia, que son parte del bloque definido como Nuevos UE) y Hong Kong y Taiwán (en cuanto no incluidos por el FMI entre los avanzados por razones exquisitamente políticas). Resulta entonces un primer conjunto de emergentes (E1). Sustrayendo luego a los países con crecimiento negativo, queda un elenco de 44 países (E2), que se observa en el *Cuadro 2* ordenado según su cuota sobre la producción mundial.

El conjunto así individualizado comprende sistemas económicos aún ampliamente heterogéneos, caracterizados por grados de desarrollo muy diversos, como testimonian las diferencias observables en su peso económico, medido por la respectiva cuota sobre la producción mundial, que oscila de una media del 20% de China al 0,01% de Panamá en el período 2009-2011.

Esta variabilidad es el resultado de la combinación de dos elementos: el primero es la intensidad (y la duración) del crecimiento realizado, el segundo es la dimensión de la economía, ligada a su población. En

CUADRO 2

Los primeros 44 países emergentes

(países en desarrollo con crecimiento manufacturero positivo en el 2000-2011)

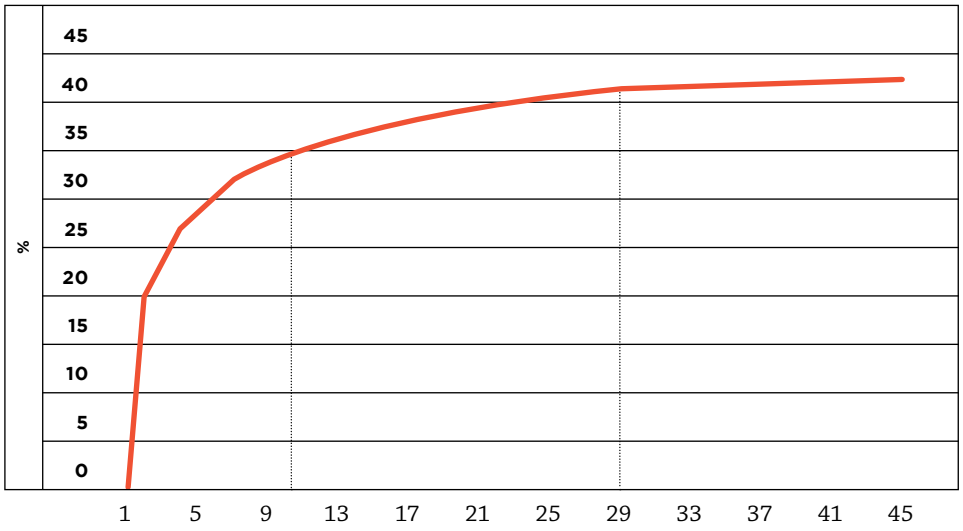
Participación % sobre la producción manufacturera mundial (Dólares corrientes) Media 2009-2011		Participación % sobre la producción manufacturera mundial (Dólares corrientes) Media 2009-2011	
1 China	20,03	23 Paquistán	0,26
2 Brasil	3,41	24 Emiratos Árabes Unidos	0,24
3 India	3,31	25 Eslovaquia	0,23
4 Rusia	1,99	26 Perú	0,20
5 México	1,67	27 Vietnam	0,19
6 Indonesia	1,54	28 Bangladesh	0,17
7 Turquia	0,97	29 Marruecos	0,12
8 Polonia	0,94	30 Bulgaria	0,09
9 Tailandia	0,94	31 Túnez	0,08
10 Argentina	0,60	32 Ecuador	0,06
11 Sudafrica	0,59	33 Costa Rica	0,06
12 Rep. Checa	0,56	34 Jordania	0,05
13 Malasia	0,54	35 Qatar	0,05
14 Arabia Saudita	0,42	36 Uruguay	0,05
15 Irán	0,38	37 Nigeria	0,05
16 Colombia	0,35	38 Sri Lanka	0,04
17 Venezuela	0,34	39 Honduras	0,03
18 Filipinas	0,34	40 Kenia	0,03
19 Hungría	0,30	41 Camerún	0,03
20 Rumania	0,30	42 Bolivia	0,02
21 Ucrania	0,30	43 Senegal	0,02
22 Egipto	0,27	44 Panamá	0,01

Fonte: elaboración CSC sobre datos *Global Insight*.

GRÁFICO 3

29 países participan en el grupo de los emergentes

(Acumulativo de las participaciones de la producción manufacturera mundial de los emergentes, media 2009-2011, dólares corrientes)



Fuente: elaboración CSC sobre datos de *Global Insight*.

la perspectiva de la visibilidad, el segundo elemento no es menos relevante que el primero y es necesario tenerlo en cuenta cuando se desea definir los límites del agregado de las nuevas economías industriales en un cuadro de competencia internacional, pues determina la importancia de la contribución de cada país a la producción mundial.

Esto puede ser representado, incluso gráficamente, acumulando las cuotas sobre la producción mundial correspondiente a los 44 países anteriormente individualizados *(Gráfico 3)*. De lo que se deduce que para lograr el 35% de la producción mundial bastan los primeros 10 países del grupo (sólo China cubre el 20%) y que el agregado de los otros 34 aumenta la cuota total sólo en un quinto, llevándola al 42,2%.

Por esta razón, queda definido un grupo de países (E3, de ahora en adelante denominados emergentes) que incluye sólo a aquellas economías que en la media de los años 2009-2011 resultan cubrir al menos el uno por mil de la producción mundial de bienes manufacturados. Incidentalmente, este criterio, que es de todos modos económico, incluye sólo a los países que en el período 2000-2011 han registrado tasas de crecimiento manufacturero superior al 2% medio anual (con la excepción de algunos que ya han alcanzado cuotas de relieve a nivel Mundial: México, Sudáfrica, Irán y Venezuela).

En el elenco de los 44 países indicados anteriormente, tal grupo corresponde a los primeros 29 países (deteniéndose en Marruecos inclusive). Quedan por lo tanto excluidos los países comprendidos en el área más oscura del *Cuadro 2* que corresponden a aquellos a la derecha de la segunda línea diseñada en el *Gráfico 3*[12].

[12] De este modo, la distorsión implícita en el hecho que el banco de datos de referencia incluya sólo algunas de las economías en desarrollo es compensada con la exclusión de todos los países en ella incluidos pero que no respetan el doble criterio (velocidad de crecimiento y dimensión) aquí adoptado para ser considerados emergentes. Naturalmente todas estas definiciones son necesariamente provisorias y los elencos de países incluidos en uno u otro grupo están destinados a modificarse en el futuro próximo.

3. ¿AVANZADOS CONTRA EMERGENTES? ¿COMPETICIÓN O INTEGRACIÓN?

El diferente ritmo de expansión de las actividades manufactureras en las áreas avanzadas del mundo y en aquellas industrialmente retrasadas pone de manifiesto una cuestión de fondo ¿la reducción de la marcha de las primeras depende, en el sentido que es causado, del crecimiento vertiginoso de las segundas? Dicho de otra manera, ¿nace del hecho de que una parte de la capacidad productiva de las economías ya industrializadas se ha transferido hacia el área emergente? Esta hipótesis ha recibido recientemente particular atención en especial en relación a los efectos asimétricos que la crisis parece haber tenido sobre los niveles productivos de los emergentes y de los avanzados y que han evocado el espectro de un desplazamiento de la oferta de los segundos por obra de los primeros.

El desplazamiento parece de por sí más bien difícil de encuadrar. Mientras no puede de todos modos ser individualizado en la marcha de las cuotas de producción mundial que, como se ha discutido, reflejan en modo decisivo la escala demográfica de los países implicados, permanece bastante ambiguo también cuando se consideran los niveles manufactureros en términos absolutos: ¿cuál es el umbral del crecimiento de los emergentes por encima del cual se realiza un desplazamiento?

Los diferenciales de crecimiento del *output* manufacturero podrían reflejar esencialmente diferenciales de dinámica de la demanda manufacturera al interior de las diversas áreas, en la medida en que la demanda resulte satisfecha por oferta productiva doméstica. Lo que cuenta es si y en qué modo el crecimiento de la oferta en los emergentes se acompaña con su integración con los avanzados. O sea, lo que importa no es qué parte de la oferta global se concentra en cada país, sino qué parte de la demanda de cada área es satisfecha por cada país.

Entonces el problema deviene si y en qué medida el proceso de integración internacional de un área económica se acompaña o no de su capacidad de sostenerlo y es posible ofrecer una primera respuesta observando la evolución de su saldo comercial normalizado, o sea comparando el volumen total del *output* producido. En esta perspectiva, para que un desplazamiento de la producción manufacturera de los avanzados pueden manifestarse, es necesario que el crecimiento del área emergente se produzca en presencia de un aumento de sus exportaciones netas[13]. La industria de los avanzados (como de cada país) se revela eficiente y competitiva cuando el proceso de integración con otras economías se realiza sin que se verifique una caída de la demanda externa neta; cuando no se obtiene este resultado, se emprende un proceso de desindustrialización. En una acepción más débil del mismo principio, se puede decir que un sistema manufacturero es eficiente, en términos relativos con respecto a los otros, cuando su integración internacional se realiza a saldos comerciales normalizados al menos invariados.

La medida del saldo normalizado en relación al *output* puede ser descompuesto en dos partes, que son dadas por el grado de apertura (suma de las exportaciones y de las importaciones en relación a la producción) y por el saldo comercial comparado con el intercambio con el exterior (diferencia entre exportaciones e importaciones dividida por su suma)[14]. Estos dos indicadores miden la capacidad de un área de crecer apropiándose o no de la demanda de otras áreas.

[13] La valoración debe incluir las importaciones, porque cualquier aumento del volumen de las exportaciones (o sea de la demanda externa dirigida a la producción interna) de un área podría ser completamente compensado por un aumento paralelo o incluso superior del *import* (o sea de una demanda interna no satisfecha por la oferta doméstica). Este esquema de razonamiento es muy próximo al plano conceptual sugerido por Singh (1977 y 1987).

[14] En símbolos: (X-M)/P= [(X+M)/P] [(X-M)/(X+M)]. Para cada área, los dos términos entre corchetes a derecha de la identidad miden los dos fenómenos que cuentan en el cuadro delineado: el primero indica el nivel de integración del área en la economía mundial (el peso total del *trade* en relación a la producción), el segundo el del saldo comercial normalizado que corresponde a este grado de integración.

Los desequilibrios comerciales se dan vuelta

¿Cómo se comportan, entonces, las economías emergentes en relación a las avanzadas, y viceversa?

La verificación inmediata de la existencia de un efecto de desplazamiento de la producción de las economías de más antigua industrialización, consecuente a la integración de nuevos sistemas productivos en los intercambios mundiales, se basa sobre los dos indicadores ya descriptos. El CSC efectúa esta verificación considerando los 29 países que pueden ser verdaderamente considerados emergentes y los del G10, el arco temporal de referencia es el período (1980-2011) y el agregado merceológico considerado es el de los bienes manufacturados[15].

Es posible expresar la posición relativa de cada uno de los dos grupos de países (los 29 y los 10), año por año, con referencia al grado de apertura (suma del intercambio en relación a la producción) y al saldo comercial normalizado *(Gráfico 4)*. Todas las variables utilizadas están en dólares a precios y tipos de cambio corrientes; en lo que respecta a la importación y la exportación son considerados naturalmente sólo los intercambios efectuados de cada grupo de países en su totalidad con el exterior (se excluyen los intercambios intra-áreas)[16].

Los resultados de estas elaboraciones ofrecen más de un motivo de reflexión. El primero es que el proceso de integración internacional es un fenómeno relativamente reciente: todavía en 1980, la suma de las exportaciones y de las importaciones de los dos grupos de países hacia el resto del mundo era inferior al 10% del total del *output* producido. En este sentido, el inicio del período de observación configura exactamente la situación evocada más arriba, en la cual los dos grupos no participaban sustancialmente en el comercio con el resto del mundo (y por consiguiente entre ellos mismos) y lo que sucede en uno tiene todavía un impacto menor en el otro. De modo que a fin de los años setenta una presión de competencia manufacturera por parte del Sur del mundo sobre las economías del Norte simplemente no existía, aunque sí estaban madurándose las condiciones.

Además, se puede observar que las economías emergentes no llegan a la integración internacional con aquellas ya industrializadas a posteriori; dicho de otra manera, la integración comercial con el resto del mundo no se presenta como una condición preliminar del desarrollo industrial. Son propiamente ellas las que se *mueven* primero, mostrando ya en 1990 un grado de apertura en relación al resto del mundo que es casi el doble del G10.

En realidad, al inicio de período las economías del G10 son ya abiertas (y continúan de todos modos abriéndose), pero lo hacen individualmente o hacia el resto del área industrializada. El hecho que su saldo manufacturero sea ampliamente activo significa simplemente que el escaso intercambio que hay con el exterior del área está constituido casi exclusivamente de exportaciones; como es normal que se vea que los emergentes, no están todavía en grado de producir y por consiguiente exportar bienes manufacturados (y también el resto del mundo en términos productivos significa poco).

[15] La comparación excluye a parte de las economías del área E1 no incluidas en E3, y más en general a aquellas no comprendidas en el *data-set Global Insight* (cuyo peso económico puede ser considerado poco importante como ya se ha dicho), también los llamados *tigres asiáticos* (Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur) y Oceanía. En este sentido, el comportamiento de los indicadores de cada área no es influenciado *en vía exclusiva* por el de los indicadores de la otra; considerando sin embargo que la cuota mundo excluida de la valoración es de dimensión en general moderada, se ha preferido mantener la comparación entre los dos *extremos* del proceso de industrialización, limitando en primer medida el análisis sólo a los *sistemas* E3 y G10.

[16] Los flujos de los intercambios de manufacturas han sido reconstruidos por la SITC y excluyen, para todas las economías consideradas, los bienes alimentarios (con excepción de las bebidas), sólo parcialmente discriminables.

Al mismo tiempo, el intercambio de manufacturas realizado por los 29 emergentes está en fuerte pasivo a causa de la sustancial ausencia de oferta interna, incluso en presencia de un grado de apertura mínima (simétricamente, en este caso, el escaso intercambio con el resto del mundo está constituido casi exclusivamente por importaciones).

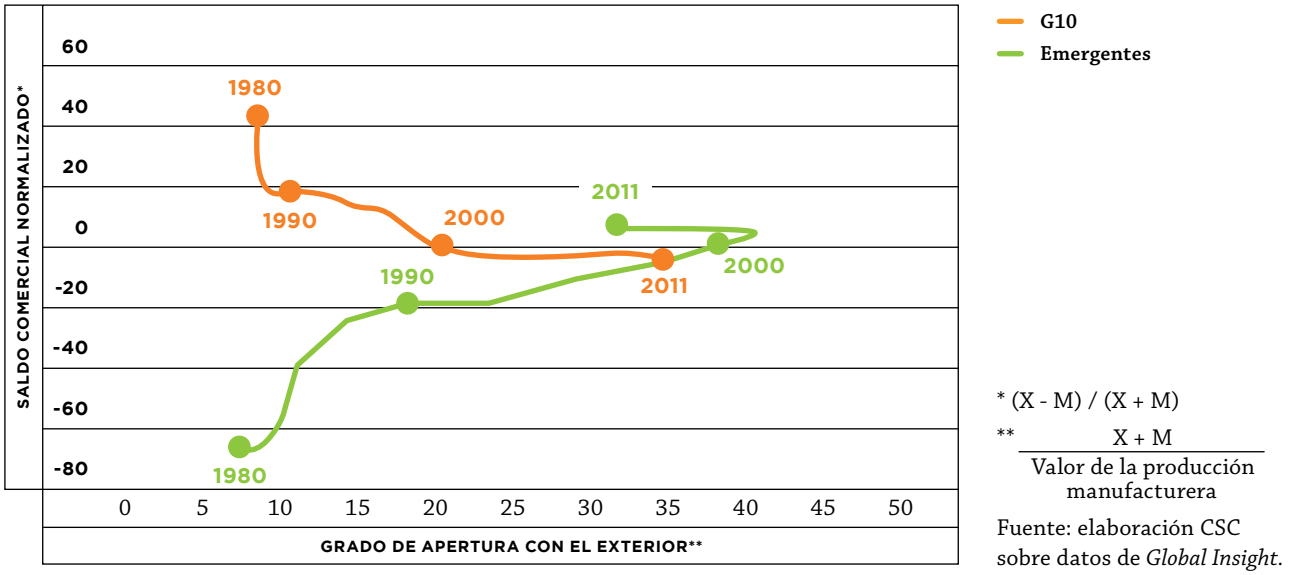
El cuadro cambia en la medida que la integración de los 29 en la economía internacional avanza. En los años ochenta el saldo del G10 se reduce rápidamente no obstante un grado de apertura hacia el exterior que permanece mínimo: la demanda interna de los 29 emergentes es todavía modesta y por consiguiente el G10 tiene bien poco para exportar por afuera de sí; se deriva que la variación del saldo del G10 depende principalmente del aumento de las importaciones. Al mismo tiempo, no disponiendo de una demanda interna adecuada, los 29 buscan destinos externos que absorban los bienes producidos por su industria en crecimiento a través de una más rápida integración con los intercambios internacionales; esto favorece la fuerte reducción de su déficit comercial de manufacturas.

En el curso de los años noventa, el conjunto de las economías G10 registra saldos comerciales en ulterior deterioro con respecto al decenio precedente, pero frente a una mayor integración con el resto del mundo (el grado de apertura sustancialmente se duplica). Al mismo tiempo, los emergentes prosiguen, a ritmo muy sostenido, su integración comercial, alcanzando en los primeros años de dos mil un grado de apertura de casi el doble con respecto al del Grupo del G10. Mejora ulteriormente su saldo comercial, pero a velocidad muy inferior con respecto a los años ochenta. Esto se explica, por un lado, con el desmantelamiento de las políticas de protección de las industrias nacientes y con la apertura frontal al mercado –aunque no completa– por parte de América Latina y el Este de Europa, que tienden a generar déficit comerciales también muy relevantes en estas dos áreas, y, por otra parte, con el surgimiento siempre más evidente de la locomotora asiática en la geografía manufacturera mundial.

GRÁFICO 4

G10 y emergentes: desequilibrios comerciales invertidos

(intercambios extra-área, medias móviles trienales, datos en dólares corrientes, % bienes manufacturados)



* (X - M) / (X + M)

** $\frac{X + M}{\text{Valor de la producción manufacturera}}$

Fuente: elaboración CSC sobre datos de *Global Insight*.

A partir de 2000 los países del G10 entran en déficit comercial manufacturero con el resto del mundo, mientras los emergentes alcanzan y luego consolidan un superávit. Pero también se da otro fenómeno macroscópico ocurrido en el último decenio: el redimensionamiento del grado de integración de los 29 con el resto del mundo. En el *Gráfico 4* la curva referida a las economías emergentes retrocede, situándose sobre un punto que coincide a *grosso modo* con el grado de apertura alcanzado al mismo tiempo pero, con mayor lentitud, por el G10. Este fenómeno puede ser leído como la mayor autonomía de la oferta interna en el conjunto de los 29, en el sentido que el mismo desarrollo de un mayor número de sistemas industriales emergentes puede haber alimentado una expansión de los flujos de intercambio entre esos mismos países en perjuicio de aquellos con el resto del mundo, como para provocar una disminución de la dependencia de la oferta (de sus exportaciones) del mundo avanzado para satisfacer su demanda. Se trata, si se quiere, de una regionalización del intercambio de los 29. En este caso, el grado de apertura de las economías individuales pertenecientes al grupo de los 29 podría haber continuado ampliándose, aún en presencia de una flexión de los intercambios extra 29, a través de un proceso de gradual sustitución de ellos con flujos crecientes de intercambio intra-área.

Esta hipótesis encuentra efectivamente una comprobación fáctica y directa en la incidencia, sobre el total de los intercambios, de los componentes intra-29 e intra-G10 respectivamente por las importaciones y por las exportaciones *(Gráfico 5)*. A partir de los primeros años dos mil, o mejor dicho en los mismos años en los cuales se inicia *la inversión de marcha* de su grado de apertura, el componente de los intercambios intra-área deviene para el grupo de los 29 siempre más relevante; entre ambas direcciones, pero sobre todo para las importaciones que rozan al fin del período el 40% del total. Precisamente el creciente peso de las importaciones intra-29 muestra cómo la demanda interna (final e intermedia) ha encontrado una respuesta creciente en el desarrollo paralelo de una articulada oferta manufacturera dentro de los mismos 29; con una sustancial réplica, a partes invertidas, del *modelo* de integración internacional históricamente realizado por las economías avanzadas.

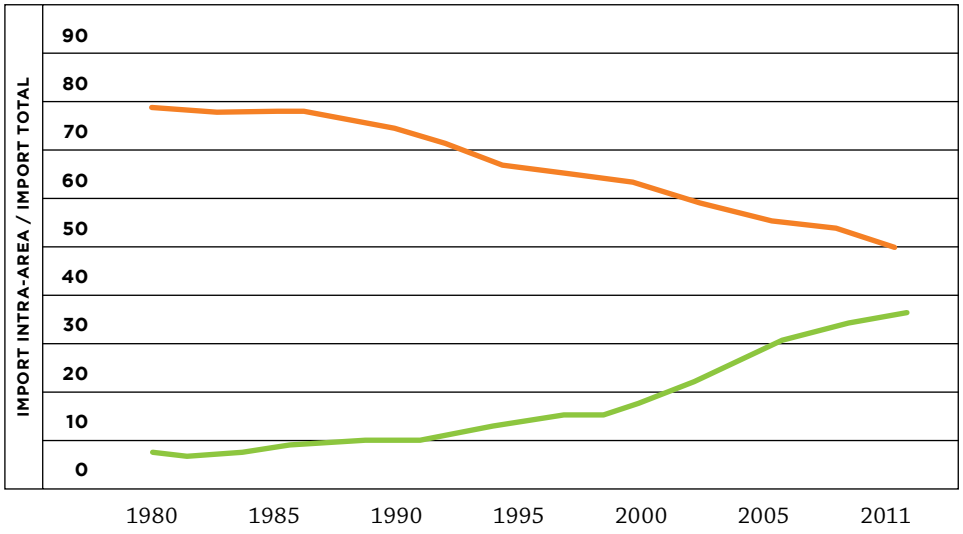
Contextualmente, el conjunto del G10 muestra un comportamiento diametralmente opuesto; y ya que también para el G10 el nivel del saldo normalizado con el resto del mundo permanece en el mismo período sustancialmente invariable (quizás tiende todavía a reducirse en los años finales), se puede deducir que el área se haya incrementado en los años más recientes su grado de dependencia de las 29 economías emergentes, sea por la oferta o por la demanda.

La comparación directa entre las dos áreas ofrece por consiguiente una imagen bastante clara: el desarrollo industrial de los 29, que resulta explosivo a partir de los primeros años dos mil, se acompaña con una intensificación relativa de los intercambios de bienes manufacturados entre ellos, que genera un proceso de progresiva integración entre los respectivos sistemas industriales. En el caso de G10, en el cual el ritmo de crecimiento de la demanda es mucho menos consistente, se verifica opuestamente un aumento de la dependencia de las importaciones del resto del mundo (un incremento del *import penetration*), resultado de una mayor vulnerabilidad de la oferta interna frente a la creciente oferta manufacturera de los 29. Por consiguiente, la emergencia de muchas áreas industrializadas en el mundo coincide con una flexión del grado de integración entre las economías individuales pertenecientes al G10 y con un aumento del número de sus *partners* comerciales externos al G10. En tanto, el desarrollo industrial de los emergentes es asociado a una creciente interdependencia entre sus economías.

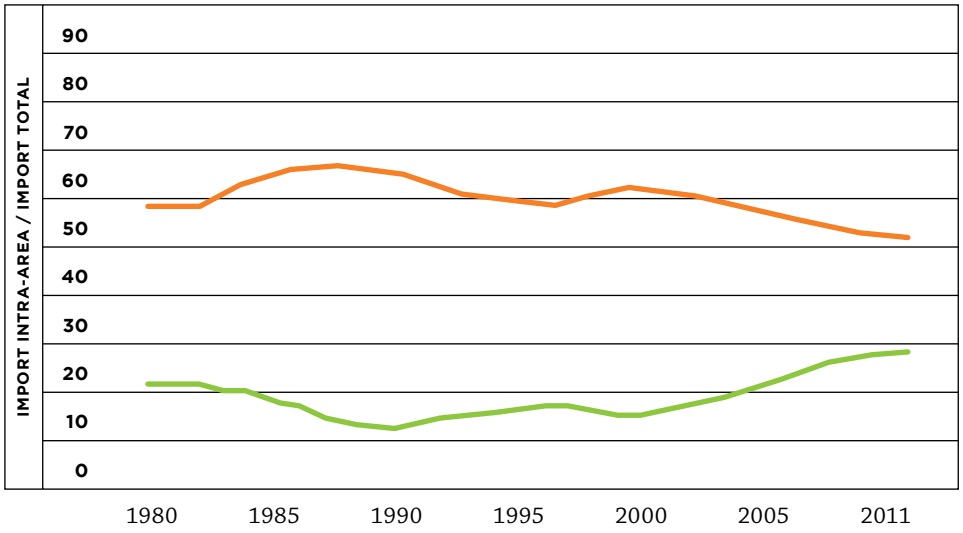
GRÁFICO 5

Menos comercio entre las economías desarrolladas, más entre las economías emergentes

(participación % de importaciones/exportaciones intra-área sobre el total de la importaciones /exportaciones manufactureras, medias móviles trienales, dólares corrientes)



Fuente: elaboración CSC sobre datos de *Global Insight*.



Fuente: elaboración CSC sobre datos de *Global Insight*.

4. CUÁLES EMERGENTES EMERGEN MÁS

Pero ¿qué sucede al interior de los dos grandes grupos de países hasta aquí observados en términos su capacidad de apropiarse de una cuota creciente de la demanda global? La cuestión asume una relevancia particular para los 29 emergentes, ya que es en ellos donde se realiza en los últimos años el desarrollo industrial, mientras en los otros no sucede, o por lo menos no en la misma medida.

Antes que nada, es el caso de mostrar la evolución del peso relativo en las exportaciones (las cuotas de mercado) de las principales áreas en los cuales pueden ser repartidos los 29 y los del G10, con referencia a un mercado-mundo que en este caso coincide con la suma de los 29 y del G10 *(Cuadro 3)*. La desagregación propuesta discrimina cinco grandes áreas manufactureras, delimitadas en base a la ubicación geográfica, y las compara con el G10, todavía considerado en conjunto[17].

CUADRO 3

Cuotas de mercados:
Abajo el G10, Arriba los emergentes
(composición % de exportaciones manufactureras)

	Participación % de la export del área sobre el total de export de las áreas consideradas			
	Media 1980-1982	Media 1994-1996	Media 2006-2008	Media 2009-2011
G10	86,7	78,9	61,2	56,7
Sudeste asiático	3,0	10,6	20,0	22,5
Europa del Este	4,7	3,3	7,3	7,5
América Latina	3,3	4,1	4,9	5,2
Africa de Medio-Oriente	1,5	2,0	4,6	5,3
Asia occidental	0,7	1,2	2,1	2,8

Datos ordenados en base a la media 2006-2008.
Para la composición de las áreas véase Nota 18.
Fuente: elaboración CSC sobre datos UNTrade.

Se logra un cuadro coherente con los datos ya ilustrados con referencia a los niveles de la producción; pero también indicaciones más específicas, ya que los flujos comerciales miden también la capacidad de competir en los mercados internacionales.

La primera indicación es que las exportaciones del mundo avanzado en 1980 correspondían casi al 90% de las exportaciones totales y actualmente cubren poco más de la mitad (la pérdida es de treinta puntos porcentuales redondos), frente a un aumento de las cuotas de exportación de todas las áreas en las cuales son subdivididos los 29. La medida de esta contracción, mucho más consistente de la observada en el caso de la producción por el agregado que comprende UE-15, Estados Unidos y Japón *(Cuadro 1),* es coherente con el cuadro diseñado en las páginas precedentes: el crecimiento de las cuotas de mercado de las economías emergentes depende de su capacidad de interceptar la demanda externa sea sobre los mercados del área avanzada (tanto que el aumento estructural de su grado de apertura total es constituida principalmente por el crecimiento de las exportaciones) sea sobre los mercados de otros emergentes.

La segunda indicación es que el crecimiento de peso comercial de las diversas áreas de los 29 está fuertemente diferenciado: es máximo en el caso Sudeste Asiático y es mínimo en el caso de Asia Occidental. Por consiguiente, el re-equilibrio comercial con respecto a los avanzados se realiza a través de un proceso de difusión a casi todos los 29 de la *capacidad de exportar* bienes manufacturados, pero en presencia de una enorme varianza.

[17] La composición de las áreas es, Asia Sud-Oriental: China, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia, Vietnam. Asia Occidental: Bangladesh, India, Pakistán. Europa del Este: Polonia, República Checa, Rumania, Rusia, Eslovaquia, Ucrania y Hungría. América Latina: Argentina, Brasil, Colombia, Méjico, Perú, Venezuela. África y Medio Oriente: Arabia Saudita, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irán, Marruecos, Sud África, Turquía.

LAS POLÍTICAS COMERCIALES ENTRE NUEVO REGIONALISMO Y BILATERALISMO

La proliferación de los acuerdos regionales y bilaterales

Los acuerdos regionales *(Regional Trade Agreements-RTA)* han caracterizado en manera preeminente la arquitectura del sistema del comercio multilateral en los últimos decenios. En base a la información de la WTO[1], a enero de 2013 existían 546 RTA notificados (aquellos para los cuales ha sido iniciado oficialmente el proceso de negociación todavía no concluido), de los cuales 354 resultan en vigencia.

La proliferación de acuerdos comerciales regionales a escala mundial registrada desde los primeros años noventa ha evidenciado la cuestión de sus posibles efectos sobre el comercio multilateral y sobre la globalización de los mercados. El fenómeno, definido como *nuevo regionalismo,* implica una mayor cooperación e integración en el interior de una determinada área o entre diversas áreas económicas. Al respecto, se distingue habitualmente entre integración inducida por la adopción de políticas específicas, que emanan de acuerdos de cooperación formales, y la integración espontánea de esos mercados, determinada por dinámicas de crecimiento regionales y por el surgimiento de redes de producción transnacional y de flujos de inversiones relativos a ellos.

La importancia de la cuestión deriva de la medida en la cual los acuerdos regionales reflejan la relevancia creciente de realidades locales con respecto a procesos de globalización, interponiéndose a las políticas comerciales que, a través del GATT primero y de la creación del WTO luego, perseguían el multilateralismo. En este escenario, las inquietudes que se elevan de vez en cuando sobre la tendencia existente se conectan con la eventual irreversibilidad del proceso de fragmentación de los intercambios comerciales, y al hecho que al surgimiento de un nuevo regionalismo se hayan agregado, sobre todo en el período más reciente, ciertos impulsos proteccionistas. Algunos de los efectos de ambos fenómenos son en parte similares y, en algunos casos, amplificados por su superposición: los acuerdos regionales y bilaterales tienden a producir la concentración de los intercambios al interior de un área determinada, contraponiéndose a su difusión a escala global, así como las medidas defensivas contrastan deliberadamente con el acceso a un determinado mercado. A veces, además, la intensificación de la cooperación económica a nivel regional es la respuesta que las economías más débiles y por consiguiente más vulnerables tienden a dar para atenuar el impacto de la globalización sobre sus mercados.

[1] WTO, RTA. Database.

Las razones de la proliferación de los acuerdos regionales y bilaterales y las características de los acuerdos de *nueva generación*.

Varias son las razones que pueden explicar el masivo incremento de los acuerdos de libre cambio firmados sobre base bilateral o regional. Entre éstas, la fragmentación de los estados de Europa centro-oriental y de la ex Unión Soviética, por lo que relaciones comerciales entre Estados que primero ocurrían en un sistema de libre cambio de hecho han sido sustituidos por decenas de acuerdos formales entre varias economías en transición. Otra causa importante está relacionada con la propensión de los principales países avanzados a buscar acuerdos con las economías en vías de desarrollo en forma paralela a la obtención de acuerdos en sedes multilaterales. En ese sentido, los Estados Unidos son el país que ha negociado el mayor número de acuerdos. Además, el lento progreso de las negociaciones multilaterales en el seno de la WTO y el prolongado punto muerto de la *Ronda Doha* han dirigido indudablemente la atención hacia acuerdos bilaterales y regionales, devenidos el principal instrumento de política comercial en grado de garantizar un cierto grado de liberalización de los intercambios con los mercados considerados estratégicos. En particular, la consolidación del desarrollo industrial en países emergentes ha encontrado de hecho en el instrumento del acuerdo bilateral o regional el único punto de apoyo al proceso de industrialización.

Las características distintivas de los acuerdos de libre cambio realizados en la fase más reciente conciernen tanto al campo de aplicación de los tratados como a la ubicación geográfica de las áreas y de los países implicados. La nueva generación de acuerdos ha apuntado a realizar un nivel mayor de integración entre *partners,* con la finalidad de extenderse más allá de la reducción de barreras al comercio. Si bien también en el pasado los acuerdos tuvieron el objetivo de reforzar la cooperación en otros campos respecto al acceso al mercado, incluyendo acuerdos en ámbitos monetarios y financieros y, en algunos casos, la realización de proyectos comunes en el sector de energía o de política industrial, lo que se presenta efectivamente nuevo en los acuerdos de última generación es que en muchos de ellos la reducción de barreras aduaneras al comercio está vinculado a la liberación en otros ámbitos, como los obstáculos no tarifarios, de las inversiones externas, de las licitaciones públicas y del comercio de servicios.

Una característica ulterior de los acuerdos firmados en los últimos años es la participación de países que a menudo no pertenecen a la misma región geográfica ni a áreas contiguas. Además, la mayor parte de esos acuerdos se ha concluido entre países con niveles de desarrollo y de riqueza *per cápita* muy diversas. No obstante, debe relevarse cómo el factor de vecindad o contigüidad juega un rol determinante para el grado de integración de las áreas. Los intereses regionales de países pertenecientes a la misma área geográfica son por naturaleza más propensos a alcanzar un nivel de interrelación más complejo y profundo que los acuerdos entre áreas discontinuas, pudiendo apoyarse, sobre lazos económicos, afinidades socio-culturales, homogeneidad de intereses en relación a terceros países. Además, la creación, en estos casos, de regiones de alta integración económica y de organismos de coordinación de naturaleza supranacional hace posible afirmar políticas comerciales comunes hacia el exterior, a diferencia de lo que sucede con acuerdos de libre comercio de naturaleza estrictamente bilateral.

Las tendencias más recientes de la política de comercio bilateral de la UE

La Unión Europea no es una excepción a las tendencias hacia la intensificación del diálogo comercial bilateral y que ha llevado, sobre todo en la fase posterior a la Ronda Doha al refuerzo de la política comercial precisamente en este ámbito. Los acuerdos concluidos recientemente son con Corea, Singapur y Comunidad Andina y hay numerosas negociaciones en curso[2].

En lo que respecta al nuevo horizonte de la política comercial de la UE, es de absoluta relevancia el peso que están asumiendo los acuerdos con las economías más avanzadas. Ya con el Acuerdo de Libre Comercio con Corea, puesto en vigencia en 2011, y el *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) con Canadá, en fase avanzada, la Unión Europea ha demostrado el interés a mirar no sólo hacia las áreas emergentes sino también hacia los mercados maduros. Tal tendencia está siendo reforzada con la perspectiva de acuerdos con Estados Unidos y Japón que estarán en el centro de la agenda política comercial de la UE en los próximos años[3]. Se trata de dos acuerdos de importancia histórica, por una serie de motivos. En lo que respecta a los Estados Unidos, será la primera vez que la UE negociará un entendimiento con un *partner* de peso económico equivalente. En esa clave deben ser leídos los potenciales efectos disruptivos de una mayor integración entre las dos áreas transatlánticas sobre los equilibrios económicos a nivel global y, sobre todo, sobre el rol que el área comercial de Sudeste Asiático ha cubierto en los últimos años.

[2] Entre los principales, los Acuerdos de Libre Cambio con Canadá, India, Malasia, Mercosur, Tailandia, Ucrania y Vietnam.

[3] En lo que concierne al Japón, la decisión formal para el inicio de las negociaciones se tomó en marzo de 2013. En relación a Estados Unidos, el inicio de negociaciones se prevé para junio de 2013.

El escenario que se presenta es ciertamente complejo, en consideración de los similares intereses con que Estados Unidos miran al Pacífico, al Sudeste Asiático, a China y a India para incrementar sus exportaciones, y en particular al acuerdo transpacífico (TPP) en curso de negociación[4]. La importancia de este acuerdo, gracias al cual se lograría la integración de dos áreas que, con la inclusión del Japón, representan casi el 40% del PBI global, mutaría en gran medida los equilibrios del comercio mundial[5]. Los efectos de una integración transatlántica entre la UE y los Estados Unidos serían incluso más relevantes, si se considera que las dos economías representan hoy más del 50% del PBI mundial, el 30% del comercio global y casi el 70% del *stock* de IED mundial[6].

Otro factor distintivo de los acuerdos que la UE se apresta a negociar con Estados Unidos y Japón concierne a las premisas que les dan origen y a los objetivos que se anticipan. En ambos casos el nudo fundamental a desatar para alcanzar una más firme integración entre las partes no concierne al nivel de protección aduanera, ya medianamente bajo en ambas partes, sino sobre todo a la derogación de barreras no tarifarias y la necesidad de una convergencia de los *standards* técnicos, que representan, si bien en distinta medida, los verdaderos obstáculos para el acceso a los mercados japonés y americano.

[4] Se trata del Acuerdo de Libre Cambio que comprende, Estados Unidos, Australia, Brunei, Canadá, Chile, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. En marzo de 2013, Japón anunció oficialmente la voluntad de entrar a ser parte del grupo.

[5] Office of the United States Trade Representative (USTR).

[6] Comisión Europea, *Impact Assessment Report on the Future of EU-US Trade Relations.*

Referencias bibliográficas

Baldwin R. E. (2006), *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade,* Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.

Baldwin R. E. (2011), *21st century regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules,* Staff working paper ERSD, Nº 2011-08.

Dahrendorf A. (2009), *Global Proliferation of Bilateral and Regional Trade Agreements: A Threat for the World Trade Organization and/or for Developing Countries,* Maastricht Faculty of Law Working Paper Nº 6.

Erixon F., Pehnelt G. (2009), *A New Trade Agenda for Transatlantic Economic Cooperation,* Brussels.

ECIPE European Commission (2006), *Global Europe: Competing in the World.*

European Commission (2012), *Europe 2020: a strategy for European Union growth.*

Lee-Makiyama H. (2011), *Multilateralism or bilateralism - Which path for Europe?,* Brussels, ECIPE.

Plummer M. G. (2012), *The Emerging "Post-Doha" Agenda and the New Regionalism in the Asia-Pacific,* Asian Development Bank Institute.

Velde, D.W. (2012), *The next decade of EU trade policy: Confronting global challenges?* GREAT Insights, Volume 1, Issue 6. August 2012.

Woolcock S. (2007), *Competing Regionalism-Patterns, Economic Impact and Implications for the Multilateral Trading System*– Intereconomics.

Woolcock S. (2007), *European Union policy towards Free Trade Agreements,* Brussels, ECIPE.

WTO website, *Regional Trade Agreements: Facts And Figures,* http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx

La orientación geográfica de los mayores exportadores emergentes

¿Cómo es la evolución de los intercambios entre las diversas áreas del grupo de los 29? ¿Quién comercia, cuánto y con quién?[18].

Para responder es necesario efectuar el análisis de los destinos y orígenes de las corrientes de intercambio con el exterior relativos a los principales países, es decir, los primeros diez exportadores entre los 29[19]. Se ha tomado en consideración la dinámica entre la mitad de los años noventa (1994-96) y el inicio del decenio en curso (2009-11) y los intercambios con todas las áreas señaladas precedentemente, incluso el G10. Se ha constituido un índice de orientación geográfica (IOG) comparando la cuota manufacturera que cada país detenta en cada área de destino de sus exportaciones en relación a la cuota detentada por el mundo entero[20].

El índice, análogo a un coeficiente de especialización (en este caso geográfico), mide por consiguiente si la presencia comercial relativa de un país en una determinada área (cuota de las exportaciones/importaciones hacia esa área respecto al total) es superior, igual o inferior a la media mundial. Para valores de IOG superiores a 1 resulta una orientación hacia el área mayor a la media de todos los otros países y viceversa para valores inferiores a 1 *(Cuadro 4)*.

Del cuadro resultante pueden sacarse las siguientes conclusiones. Primero: existe una fuerte sobreposición de la especialización geográfica entre flujos de entrada *(import)* y salida *(export),* evidenciada en las tablas por un recuadro; en la mayor parte de los casos, con la excepción de los intercambios que conciernen a Asia Occidental, la existencia de relaciones comerciales más estrechas afecta tanto a las exportaciones, como a las importaciones, configurando una verdadera integración. Segundo: se distingue, generalmente para ambas direcciones de comercio, una fuerte orientación de los países examinados hacia el área territorial de pertenencia (integración local) excluida China. Tercero: sea por el *import* sea por el *export* los valores del IOG aumentan siempre por los intercambios entre los países pertenecientes al Sudeste Asiático (pero no para China), mientras disminuyen siempre, aunque todavía permanecen muy altos, en el interior del área del Este Europeo (que incluye Rusia). Cuarto: se identifica una orientación creciente y en sentido único *(export)* de los países del Sudeste Asiático (China incluida) hacia los mercados del Asia Occidental, al cual corresponde una desespecialización de la India en las exportaciones hacia la misma área, a pesar de que India es allí la economía principal. Quinto: es alta y en aumento la especialización en el intercambio de México y de los 40 países del Este Europeo (Rusia excluida) hacia el G10; esto

[18] La distinción entre países avanzados y países emergentes efectuada aquí limita la posibilidad de aislar áreas territoriales que corresponden a sistemas productivamente integrados. Esto se debe a que muchos de los grandes sistemas económicos emergentes, en el escenario del nuevo multiregionalismo del desarrollo industrial, están conectados sea a economías del G10 sea a economías de los 29. Así, México emergente pertenece en el plano comercial al área norteamericana (G10); mientras que las economías del Sudeste Asiático están fuertemente integradas no sólo al Japón (G10) sino también a Corea y Taiwán (que resultan excluidas de ambos grupos), y las del Este europeo al G10 (Europa Occidental y sobre todo Alemania). En este contexto la medida utilizada del *grado de conexión* comercial entre áreas aquí delimitadas subestima la efectiva consistencia de los diversos sistemas económicos que se están delineando a nivel global (que incluyen economías avanzadas y emergentes), reforzados también de la creciente orientación de las políticas comerciales hacia acuerdos de escala regional (véase el recuadro *Las políticas comerciales ente nuevo regionalismo y bilateralismo*).

[19] El análisis excluye los Emiratos Árabes Unidos (en el quinto puesto de la tabla de los principales exportadores), para los cuales no hay datos disponibles de fuente UN *Trade* para los años noventa. Esta exclusión permite entrar a Brasil en el grupo de los primeros diez exportadores.

[20] En símbolos, y con referencia a las exportaciones:$({}_iX_j / {}_iX_w)/ ({}_wX_j / {}_mX_w)$; donde ${}_iX$ indica las exportaciones del país i-ésimo, ${}_wX$ indica las exportaciones del agregado mundo, y, j y w indican las áreas de destino (las cinco áreas en que están subdivididos los 29 más el G10 por j y el mundo por w). El índice está construido en el mismo modo para las importaciones, en cuyo caso viene medida la dependencia relativa para cada área.

refleja los intercambios del primero con los EE.UU. y de los segundos hacia el área europea. Sexto: no es individualizable en cambio una fuerte orientación hacia el G10 del área asiática, con la excepción del IOG apenas superior a 1 (pero creciente) de China del lado de las importaciones. Séptimo: está en proceso de crecimiento la orientación de muchos de los países considerados hacia el área africana y medio oriental.

Por consiguiente, a la integración comercial del conjunto de las economías emergentes con las avanzadas corresponde también un proceso paralelo de integración entre los 29 emergentes. La intensidad y la dirección de los procesos de orientación comercial sufren variaciones en el tiempo: algunas relaciones intra-área se debilitan, otros se refuerzan.

TABLA 4

Cómo las principales economías emergentes orientan su intercambio con el exterior

(índice de orientación geográfica de los intercambios de manufacturas para los primeros 10 países exportadores emergentes, media 2009-2011, dólares corrientes; entre paréntesis media 1994-1996)

Índice de orientación geográfica de las exportaciones manufactureras: 2009-2011						
Países de origen	Área de destino					
	América Latina	Sudeste Asiático	Europa del Este	Asia Occidental	G10	África y M.O.
China				1,76 (1,36)		1,08 (0,83)
Rusia		0,78 (1,92)	2,33 (3,80)	2,91 (2,29)		2,44 (1,60)
México	1,02 (0,74)				1,81 (1,58)	
India				0,83 (3,42)		4,57 (2,62)
Tailandia		2,40 (0,83)		1,92 (1,21)		1,26 (1,16)
Malasia		2,15 (0,89)		1,53 (0,84)		
Polonia			3,07 (4,20)		1,28 (1,24)	
Rep. Checa			3,27 (8,85)		1,27 (0,98)	
Turquía			2,08 (3,91)		1,05 (1,08)	2,59 (2,10)
Brasil	6,76 (5,47)					
Índice de orientación geográfica de las importaciones manufactureras: 2009-2011						
Países de origen	Área de destino					
	América Latina	Sudeste Asiático	Europa del Este	Asia Occidental	G10	África y M.O.
China					1,09 (0,97)	
Rusia			2,89 (8,87)			0,96 (1,56)
México					1,31 (1,37)	
India		1,23 (0,54)				4,49 (5,62)
Tailandia		1,42 (0,83)				
Malasia		1,29 (0,66)				
Polonia			2,20 (2,96)		1,18 (1,12)	
Rep. Checa			3,05 (6,97)		1,09 (0,99)	
Turquía			2,40 (2,88)	1,94 (1,13)		1,38 (0,76)
Brasil	3,16 (3,15)			1,00 (0,43)		

* Cociente entre la cuota de comercio de un país con un área y la cuota de comercio del mundo con la misma área y la cuota de comercio del mundo con la misma área. Se recuadran los valores mayores a 1 para exportaciones e importaicones. Para la composición de los áreas véase Nota 18.

Fuente: elaboración CSC sobre datos UNTrade.

5. UN CUADRO GLOBAL

La historia industrial de los últimos treinta años es el relato de un proceso de vuelta al equilibrio en la distribución de la actividad manufacturera a nivel mundial, consecuente al despegue industrial de los emergentes. Esta vuelta al equilibrio se expresa en el aumento de la cuota de las economías emergentes sobre *ouput* global y en los cambios de la cuota de las principales economías avanzadas. Economías emergentes que el CSC ha individualizado con una definición económica original. Esta vuelta al equilibrio está ligada estrechamente a la dimensión de algunas economías emergentes comprendidas en la expansión manufacturera, o sea a la dimensión absoluta de sus niveles productivos, que es función del tamaño de sus poblaciones. Y, en medida netamente menor pero de cualquier modo significativa, por el aumento del nivel de industrialización, expresado como producción manufacturera per cápita, que permanece inferior al de las economías más avanzadas.

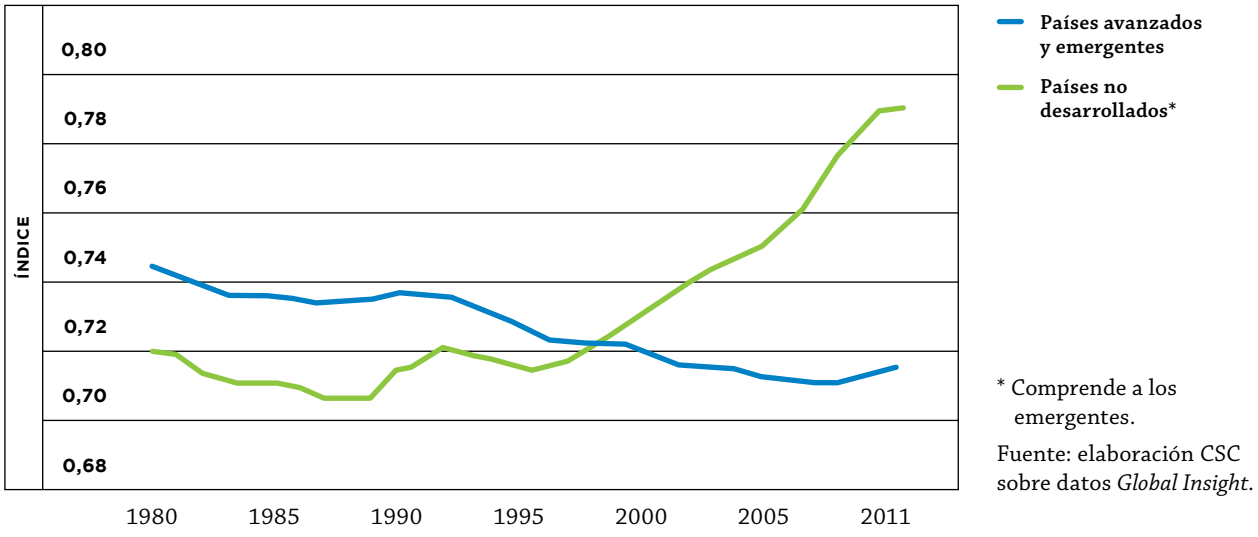
El mismo proceso incluye al interior del proceso de industrialización cuotas crecientes de la población mundial y alimenta el surgimiento de un nuevo policentrismo manufacturero. Se hace, sin embargo, todavía más amplio el rezago de las áreas aún excluidas de cualquier forma de desarrollo industrial. Este aspecto es visible de forma inmediata en el desarrollo del índice de desigualdad de los niveles de *output* manufacturero observado a nivel mundial *(Gráfico 6)*. Existe claramente una reducción de las divergencias entre las economías del área desarrollada (el entero OCSE) y los 29 emergentes y un aumento de las desigualdades al interior del conjunto de los países atrasados (aquí definido como la diferencia entre el total del mundo y el total del OCSE)[21].

[21] Véase la amplia evidencia recogida en Weisbrot et al (2006) para sostener la tesis de que los últimos 25 años han registrado un sustancial empeoramiento de la condición económica de muchas de las economías subdesarrolladas.

GRAFICO 6

Industrialización: aumenta la divergencia entre los países no desarrollados

(índice Gini de valor agregado manufacturero per cápita)



* Comprende a los emergentes.

Fuente: elaboración CSC sobre datos *Global Insight*.

El desarrollo de la industria en el área rezagada, considerada en conjunto, ha determinado una contracción del *surplus* comercial manufacturero históricamente detentado por el conjunto de las economías mayormente desarrolladas (G10), porque se ha dado un incremento estructural de sus importaciones de manufacturas desde los emergentes. La aparición de nuevas áreas industrializadas en el mundo ha coincidido con una variación del grado de integración entre las economías del G10, a lo que se ha asociado un aumento de la interdependencia entre los emergentes.

Este cambio rompe la lógica de desarrollo surgida en el curso de la Segunda Revolución Industrial, que, atraviesa las dos guerras mundiales y se consolida hasta la primera mitad de los años setenta del siglo pasado. Esta lógica se interrumpe porque disminuye el fuerte desequilibrio manufacturero entre el Norte y el Sur del mundo y esto pone las bases de un mecanismo de desarrollo totalmente distinto, en el cual la localización de las actividades de transformación a nivel global asume por primera vez una configuración realmente multipolar.

Esta discontinuidad se ha configurado en el momento en que el área avanzada y la emergente (o mejor dicho aquellos países del área emergente dotados de las condiciones para un despegue industrial) han entrado en relación entre ellos a través del ingreso contemporáneo en el sistema de los intercambios internacionales de distintas y grandes economías. El fenómeno se ha manifestado en el arco de la década del ochenta, cuando: cae el régimen de aislamiento del bloque industrial del Este Europeo ligado a la Unión Soviética que había experimentando un proceso de industrialización paralelo e independiente del proceso occidental; se desvanece la experiencia de las políticas de sustitución de importaciones de las principales economías sudamericanas, que han emprendido un camino, más o menos forzado, de integración comercial con el resto del mundo; y sobre todo, ha hecho su entrada en la arena de los intercambios mundiales el coloso China, abriéndose a la economía de mercado y manteniendo una política fuertemente dirigista en el desarrollo industrial.

La tesis del desplazamiento de las economías avanzadas por obra de los emergentes, que se ha entendido como el debilitamiento de la capacidad de competir de las primeras, debe ser considerada finalmente como mal formulada. Si es verdad que la variable que más cuenta en la historia es la dimensión, entonces lo que ha sucedido en los últimos treinta años es simplemente, en el conjunto, el retorno de una condición de mayor equilibrio (de menor desequilibrio) en la localización territorial de las actividades de transformación[22]. La realización de este nuevo equilibrio no deriva sin embargo de una especie de *compensación* mecánica de desequilibrio precedente, sino que es el resultado de la acción de muchas fuerzas que han contribuido a construir las condiciones para que pudiera manifestarse.

De los cambios de la época en curso y que el CSC ha documentado, la integración comercial constituye el detonante, pero no la carga explosiva. Esta última está dada por el desarrollo productivo de las economías emergentes. Ese desarrollo está ligado primero a la disminución de las barreras de acceso en determinados mercados permitido por la fragmentación

[22] Al menos una parte de la ralentización del crecimiento manufacturero en los países avanzados y de su explosión en los emergentes es el resultado de: una re-localización de la producción realizada por los primeros hacia los segundos, de una inversión exterior diferencial entre las dos áreas, debido a la búsqueda de menores costos (IED *cost reducing*) y un aumento de la demanda interna en los emergentes mucho más fuerte que en Europa o en los Estados Unidos (IED *market seeking*). Dicho en otros términos, una cuota de los flujos de producción (y de exportación) de los emergentes es realizada por las filiales de las multinacionales occidentales. Para la evaluación del grado de desarrollo (en particular a nivel de industrialización) de un sistema económico, sin embargo, tales aspectos no parecen decisivos: así como las inversiones de las multinacionales en esos mismos países avanzados son desde siempre considerados parte integrante de su propia estructura económica. Análogamente las IED en las economías en vía de desarrollo generan antes que nada *output* (rédito) y ocupación en esas economías, cualquiera que sea el destino final de sus beneficios. El punto clave, en este razonamiento, es quizás la transferencia de conocimiento al interior del país receptor, que históricamente no ha sido un fenómeno automático.

en sentido vertical de los procesos productivos en ámbitos crecientes de la industria de transformación; es decir a través de la fragmentación de procesos industriales complejos en partes tecnológicamente interdependientes, muchas economías que no estaban en grado de desarrollar la tecnología necesaria para la realización del proceso industrial entero han comenzado a tener la posibilidad de ser incluidas, a través de la activación de cadenas de provisión a nivel internacional, en la realización de componentes específicos o fases de elaboración[23].

El cambio está conectado también con las grandes transformaciones tecnológicas, en particular en los sistemas de comunicación y elaboración de la información y en el transporte, que han posibilitado la organización de la producción a escala internacional.

Pero la emergencia de nuevos productores globales es también función de la amplitud de la reserva de conocimientos precedentemente acumulados en el saber hacer manufacturero, sin la cual no hubiera sido posible insertarse en el *suppíy chain* internacional y por consiguiente iniciarse en un proceso de desarrollo, donde se distingue entre quienes, disponiéndolos, tenían instrumentos para iniciar el despegue industrial y quienes, estando privados, han quedado excluidos. La industrialización no es en absoluto un proceso automático y mecánico, sino es función de la calidad, de la amplitud y de la intensidad de las intervenciones puestas en marcha por los principales actores institucionales, los cuales han contribuido a separar las áreas geográficas que se han mostrado más dinámicas de aquellas cuyo proceso de industrialización se han desplegado en cambio con un ritmo menos intenso y con más altibajos.

[23] La literatura correspondiente es excepcionalmente amplia. Véase por ejemplo Baldwin (2006), UNIDO (2009).

La industria argentina frente a los cambios globales: de la política comercial a la integración regional

DIEGO COATZ
Economista Jefe del Centro de Estudios de la UIA (CEU) y Secretario de SIDbaires.
PABLO DRAGÚN
Especialista en temas sectoriales.
MARIANELA SARABIA
Especialista en economía internacional y laboral del CEU.

El trabajo analiza las encrucijadas que atraviesa la agenda argentina de desarrollo, sobre todo la relacionada con el entorno productivo en un contexto signado por significativos cambios globales. Se estudian las transformaciones globales desde una perspectiva latinoamericana y se describen los desafíos de la Argentina frente a la estrategia de desarrollo productivo. Se analiza la matriz productiva y la destrucción de encadenamientos locales entre los '70 y el 2000 que se expresa en el déficit comercial de las manufacturas de origen industrial. Finalmente, se formula una agenda de política de mediano y largo plazo enfatizando la importancia de la integración regional como plataforma de desarrollo industrial y la potencialidad para avanzar en estrategias sectoriales para dinamizar el crecimiento.

Las opiniones vertidas en el presente documento son exclusiva responsabilidad de los autores, no la posición de la entidad. Los autores agradecen profundamente a todo el equipo del CEU por los valiosos aportes y comentarios.

¿Por qué a la luz de los problemas actuales, tanto a nivel internacional como local, se debe poner nuevamente en escena la implementación de una estrategia de desarrollo y, principalmente, de desarrollo industrial? ¿Por qué la inserción externa y el canal comercial cobran tanta importancia –pasando de la impronta mercantilista del saldo comercial a las políticas de administración del comercio y la promoción comercial–? ¿Cuáles son los pros en términos de integración productiva y cohesión social frente al mero crecimiento? En un contexto signado por los cambios globales resulta clave abordar las encrucijadas que atraviesa la agenda argentina de desarrollo, en particular en lo que hace al entorno productivo. Este documento parte del análisis del contexto global y latinoamericano para responder a los interrogantes locales focalizando en los desafíos de la política de desarrollo industrial en el plano local –nacional o regional según el caso–.

A tal fin, la primera sección da cuenta de las transformaciones globales desde una perspectiva regional, incluyendo dinámicas recientes de América Latina hasta plasmar la crisis de los paradigmas tradicio-

nales. El rediseño de estos paradigmas pone en jaque toda realidad productiva nacional, siendo atravesada por una carrera global por la incorporación de valor agregado, lo que se describe en la primera subsección. A continuación se da cuenta de la escalada de un proteccionismo mundial cada vez más sofisticado que, parcialmente, responde a los intentos de preservar segmentos estratégicos de la producción para preservar el crecimiento del valor agregado local.

La segunda sección describe los desafíos de la Argentina frente a la estrategia de desarrollo, particularmente desarrollo productivo. Para ello, se remite al estudio de la matriz productiva y la destrucción de encadenamientos locales resultante de los cambios ocurridos entre los años setenta y el final de la convertibilidad. Menores eslabonamientos internos conllevan a que la economía en su conjunto necesite una mayor suma de divisas como contraparte de los requerimientos crecientes de bienes y servicios extranjeros. De ese modo, se reconoce un déficit comercial creciente en manufacturas de origen industrial (MOI) que constituye un problema crónico de la estructura productiva. Este déficit tiene una particularidad: desde el punto de vista de la industrialización nacional, reviste un carácter estratégico puesto que la economía argentina concentra un intercambio deficitario en MOI con potencias industriales, en tanto las tradicionales -países fundadores de la Unión Europea y los Estados Unidos- y las emergentes –China y Brasil–.

Las dos secciones restantes apuntan a conformar una agenda de política de mediano y largo plazo. Por un lado, se pone foco en la importancia de la integración regional como plataforma del desarrollo industrial apelando tanto a la mayor escala de un mercado ampliado como a la regionalización del comercio internacional. Por otro, se da cuenta de la potencialidad para avanzar en estrategias sectoriales de modo tal que se dinamice el crecimiento de la economía en su conjunto con miras a eludir el estrangulamiento externo recurrente y desarrollar capacidades locales en un mundo dominado por la incertidumbre y el cambio de paradigmas tecno-productivos.

1. LA REGIÓN FRENTE A LOS NUEVOS PARADIGMAS GLOBALES

La crisis europea, la desaceleración de China e India y la contracción de la industria brasileña de transformación desde marzo de 2011 –pese a repuntes esporádicos–, son algunos de los elementos claves que contribuyen a aumentar la incertidumbre global. A esto se suma la senda del magro –cuando no nulo– crecimiento de los países desarrollados que, tras la implementación de algunos paquetes de ajuste, tienden a reforzar la tendencia creciente de la tasa de desempleo. De hecho, el número de desocupados en Estados Unidos, Europa y Japón supera largamente los 50 millones de personas, con mayor incidencia de dicho indicador entre los jóvenes (OIT, 2012).

Pese a los avances con relación a la inclusión de grandes masas a través del consumo registrado recientemente, todavía un tercio de la población mundial está vinculada a la agricultura de subsistencia y más de la mitad de dichas personas está concentrada en China e India. Lejos de tener alguna vinculación con la agricultura extensiva –o, en otros términos, intensiva en capital y conocimiento–, como la de Estados Unidos o la de los sectores más dinámicos de América Latina; en la agricultura de subsistencia predomina, como antaño, una organización del trabajo precaria, ciertas veces concentrada en el núcleo familiar, con exiguos ingresos que contribuyen a perpetuar la pobreza.

Uno de los principales interrogantes entre los líderes de China e India radica en cómo mantener el vigor económico para incorporar a un segmento mayor de su población a partir de salarios crecientes. La resolución de dilemas como éstos, sumamente relevantes para la expansión y la integración de cada uno de dichos países en la esfera doméstica, tanto en materia de indicadores socio-laborales, de consumo de los hogares, no son ajenos al Cono Sur. La emergencia silenciosa de Asia y la crisis internacional desatada en el centro de las potencias industriales tradicionales conlleva al cuestionamiento de los paradigmas dominantes tanto en materia económico-productiva como en lo referente a la estructura y desbalances del poder mundial.

De hecho, se evidencia una *pérdida* aparente de la hegemonía por parte de los países más desarrollados, mutando hacia la ausencia de centros únicos de gravitación política y económica. En este sentido, bajo un paraguas regulacionista, Boyer (2013) discute la viabilidad del *no sistema* resultante de la descomposición de régimen post Bretton Woods. En particular, tras aludir a diversos estudios sobre los orígenes y limitaciones de la estrategia de desarrollo de China, señala que el Estado ha construido un complejo sistema de reciprocidad contractual que vincula distintas jurisdicciones de gobierno y múltiples esferas bajo un patrón de crecimiento impulsado por la competencia, bosquejando una impronta propia en la evolución del capitalismo global durante el siglo XXI. En tanto, la provisión de servicios básicos como educación, salud y vivienda ha quedado prácticamente fuera de la órbita estatal y el consumo –como porcentaje del PIB– muestra una tendencia decreciente.

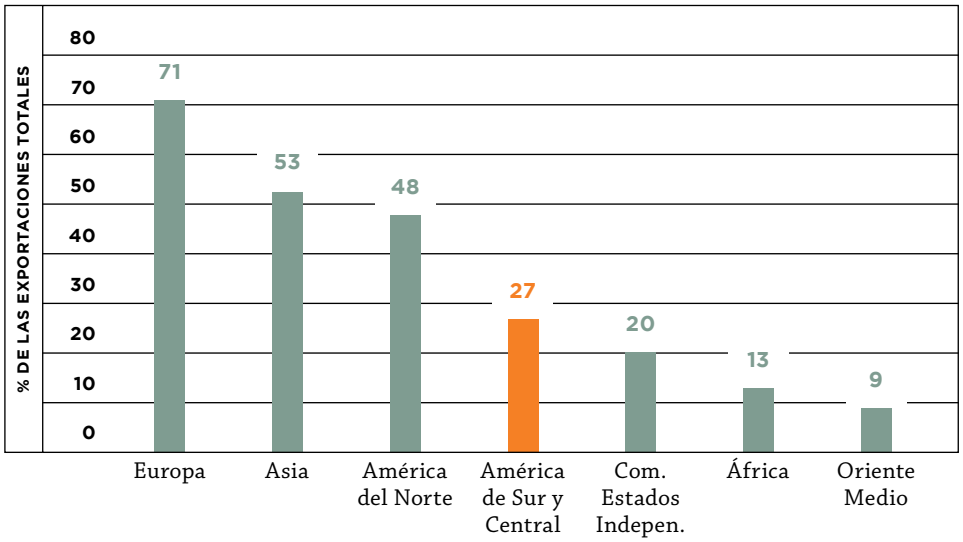
En este nuevo escenario multipolar, la conformación de alianzas aparece como uno de los principales factores de poder, ya que cada uno de los actores por separado no podrá tener la fortaleza suficiente para imponer su voluntad. La muestra más elocuente de ello es la conformación de bloques regionales e interregionales que se han ido tejiendo desde la segunda mitad del siglo pasado hasta nuestros días y que han ido progresivamente ganando poder y protagonismo. Entre ellos, podemos encontrar conjunciones supranacionales de distintas índoles, con objetivos diversos y con diferentes factores de cohesión como la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático o ASEAN, la Comunidad Económica de Estados de África Occidental, el Mercosur; por nombrar algunos de ellos.

En materia de integración económica, particularmente comercial, en Europa el comercio intrazona de bienes representa tres cuartos del total de las exportaciones del bloque en este rubro; en Asia y en América del Norte supera la mitad mientras que en América del Sur y Central apenas alcanza un cuarto del volumen exportado del continente. Puntualizando en las importaciones de América del Sur, sólo el 18% correspondió a impor-

GRÁFICO 1

Comercio intrarregional de mercancías

Como porcentaje de las exportaciones totales de cada bloque (2011)



Fuente: CEU-UIA en base a datos de OMC

taciones intrazona durante 2010[1], proporción que ha ido en descenso durante la última década pese a que la región en su conjunto registró su período de mayor crecimiento en la primera década del siglo XXI desde los años ochenta, expandiéndose a un ritmo superior al de la media mundial *(Gráfico 1)*.

La integración también se da paralelamente en el plano político, donde aparecen nuevas asociaciones como la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) o nuevos agrupamientos multilaterales en torno a cuestiones generales o específicas en el marco de las Naciones Unidas, como el G20 (surgido luego de la crisis financiera de 2008) o el G-77 más China. Estos foros multilaterales suelen abordar problemáticas globales en un ámbito más amplio y heterogéneo que el G7 o el G8. En resumidas cuentas, el mundo se encuentra transitando una coyuntura compleja e incierta, dando lugar a numerosos interrogantes en busca de respuesta a mediano plazo. El escenario actual, en plena transformación, dista de manifestar una tendencia lineal y clara, lo cual plantea una serie de desafíos tanto en materia geopolítica como geocomercial y geoindustrial para redefinir los patrones sobre los cuales se desenvolverán los procesos de desarrollo de las próximas décadas.

1.1. La carrera por el valor agregado: replanteo de los paradigmas productivos tradicionales

El resurgimiento de Asia como región dinámica bosqueja una nueva fase del comercio mundial, generando amenazas y oportunidades para nuestros países. Prueba del desempeño satisfactorio de la región fue la resiliencia de los países latinoamericanos durante la fase más aguda de la crisis internacional que viene acechando a la economía global desde mediados de 2007. Los países de América del Sur y Central se destacaron por lograr mayores tasas de crecimiento en la última década y por resistir mejor que México y el Caribe la recesión mundial de 2008-2009 *(Cuadro 1)*.

Estas diferencias se debieron a los distintos grados de integración financiera internacional con mayor o menor vulnerabilidad a los ciclos de liquidez de países centrales[2]; la exposición particularmente de México, algunos países de Centro América y el Caribe al ciclo real de los Estados Unidos, además de la fragilidad de su propio mercado; las políticas implementadas en cada uno de los países y especialmente en función de las diferencias en la evolución de los precios internacionales y su incidencia en la mejora de los términos de intercambio (*Gráfico 2)*.

Asimismo, los países sudamericanos exportadores de bienes intensivos en recursos naturales se vieron beneficiados: se generó una oportunidad de un crecimiento económico más rápido. Claro que esto también implicó un riesgo a largo plazo en la estructura productiva y un posible debilitamiento de la inversión en sectores industriales o no transables no ligados a los recursos naturales *(Gráfico 3)*. El auge de los productos básicos y del flujo de capital hacia la región alejaron los problemas de la balanza de pagos en estos países, aunque trajo aparejado un motivo de preocupación: la tendencia a la *reprimarización* de la matriz comercial y la pérdida de peso de los bienes industriales, especialmente de los no tradicionales, los cuales están asociados a un mayor contenido de conocimiento y potencialidad de difusión del progreso técnico en la estructura productiva. Esto puede acarrear problemas socio-económicos en materia de empleo y obstaculizar la sostenibilidad del crecimiento a mediano plazo (Frenkel y Rapetti, 2011).

A su vez, un estudio reciente (ABD, IADB y ABDI, 2012) señala que la relación comercial entre Asia y América Latina no da cuenta de los cambios experimentados durante la última década en ambas regiones ya que

[1] Se consideró el total de la Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela conforme datos de Badecel (CEPAL) y estimaciones propias.

[2] Varios aspectos de la crisis financiera actual y la mayor vulnerabilidad de las economías emergentes reproduce muy nítidamente el esquema de Minsky (1977).

CUADRO 1

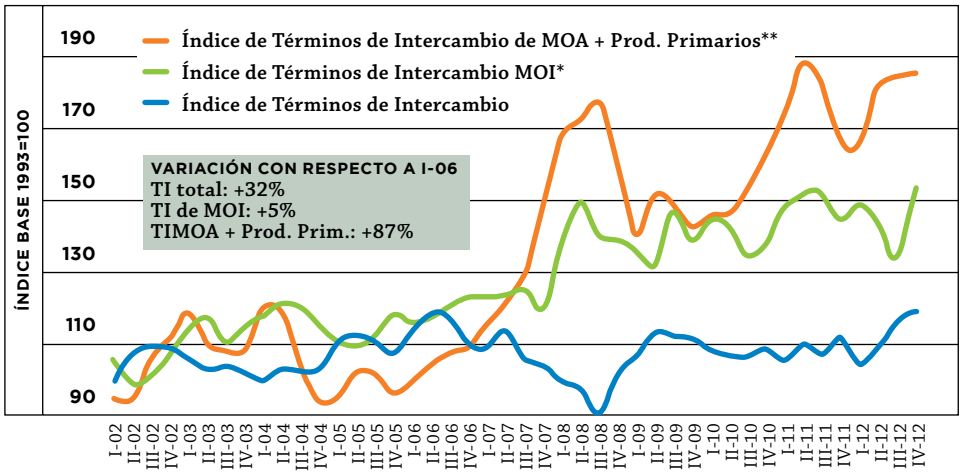
Tasas de crecimiento por región %

	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2010
Africa subsahariana	3,7	1,9	2,3	5,2
América del Norte	3,3	4,4	3,4	2,1
América Latina y Caribe	5,7	1,3	3,2	3,8
Asia oríental y el Pacifico	4,8	4,7	3,1	4,2
Asia meridional	3,0	5,4	5,2	7,5
Europa y Asia central	3,2	2,4	1,9	2,0
Oriente Medio y África septentrional	8,6	1,8	4,1	4,8
Países árabes	--	1,5	3,9	4,9
Mundo	**3,9**	**3,5**	**2,9**	**3,0**

Fuente: CEPAL

GRÁFICO 2

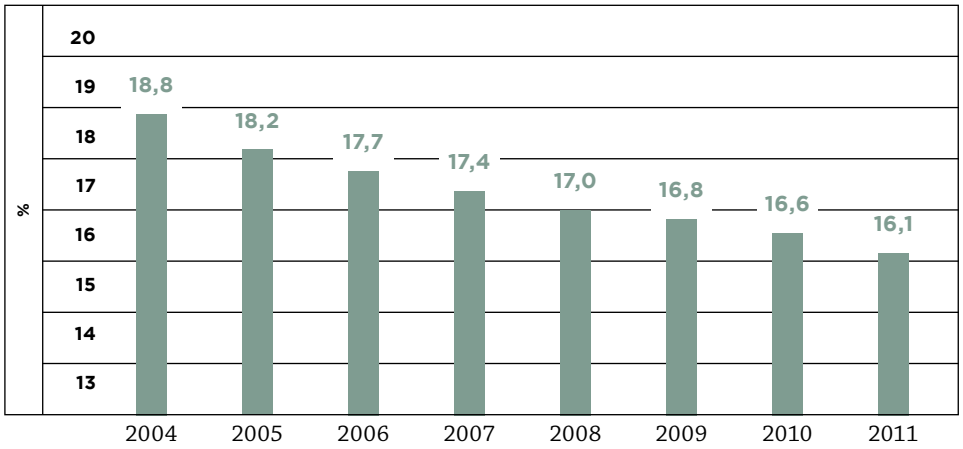
Evolución de los términos de intercambio *2002-2012*



Fuente: CEU-UIA en base a datos de ICA-INDEC y MECON. (*) calculado como cociente entre precios de las exportaciones de MOI y el precio prom. pond. de bienes de capital, intermedios y piezas. (**) calculado como cociente entre el promedio ponderado de los precios de exportaciones MOA y Productos Primarios y los precios de las importaciones destinadas a bienes de consumo.

GRÁFICO 3

Participación de la industria manufacturera en el valor agregado de América Latina



Fuente: CEU-UIA en base a CEPAL

el flujo comercial se caracteriza por el intercambio de materias primas por productos manufacturados. Es más, enfatiza la escasez de relativa de tierra, agua y recursos minerales en el continente asiático, salvo contadas excepciones. Sin embargo, la experiencia regional indica que la especialización total en productos primarios no genera trayectorias dinámicas de la productividad, empleo y crecimiento económico de largo plazo[3]. En un proceso de crecimiento virtuoso, la productividad y el empleo se expanden al mismo tiempo sin que se produzcan presiones en el sector externo. En este sentido, la experiencia latinoamericana muestra que aún en el marco del período de crecimiento de la última década, la brecha de desarrollo de la región con los países desarrollados y especialmente con aquellos de industrialización reciente sigue vigente[4].

Con respecto a la producción industrial, se observaron fuertes diferencias en la evolución de la actividad durante los últimos años, aunque –en todos los casos– la crisis internacional de 2008-2009 afectó significativamente a la producción global. Mientras que China mantuvo un crecimiento del producto industrial del 10% en 2012 (lo cual representó una desaceleración respecto del 13,9% que había mostrado en 2011); Estados Unidos y México -muy dependiente de la dinámica norteamericana-, crecieron cerca del 4%. Por su parte, los países de la Unión Europea, fundamentalmente España[5] e Italia, mostraron fuertes caídas (superiores al 6%) *(Gráfico 4).* Por su parte, Alemania también mostró una leve contracción, aunque luego de un año de fuerte crecimiento al 7,7%. Estas cifras reflejan claramente el mundo con tensiones y disparidades productivas ya mencionadas.

América del Sur no estuvo exenta de esta dinámica. En el caso de la Argentina y Brasil, tras varios años de crecimiento sostenido, presentaron un 2012 con caídas del 2,2% y 2,8%, respectivamente. Durante 2012, el mundo creció 2,6% mientras que la región lo hizo en torno al 4,2% (con excepción de la Argentina y Brasil). Crecer por debajo de la media mundial y regional es un lujo que tanto la Argentina como Brasil no se pueden dar, más aún en un contexto de términos de intercambio favorables y liquidez internacional. Esta dinámica combinó tensiones internas con dificultades en el plano global. Sin embargo, es dable destacar que la actividad industrial en la Argentina creció sostenidamente por encima del nivel del resto de las industrias americanas, con excepción del año 2012 *(Gráfico 5).*

El ascenso industrial de Asia también ha ido reconfigurando la industria global. Frente a la transformación de la matriz productiva mundial se intensifican los debates en torno al futuro del desarrollo capitalista, tanto en cuanto al crecimiento y sus causas, la competitividad –sistémica versus espuria– y las estrategias de inserción internacional de los países, en particular la asiática dominada por varias décadas por el modelo *export-led growth* (Crespo y De Luchi, 2011). Ambas discusiones vienen a cuenta, no sólo por las consecuen-

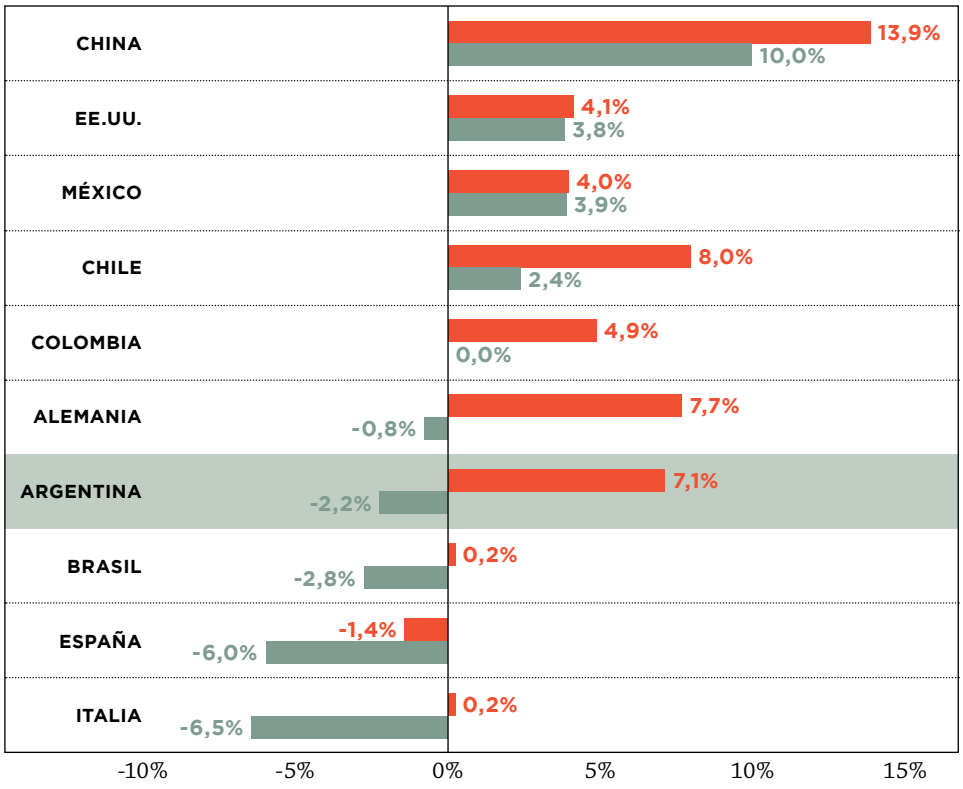
[3] En la actualidad el sector agrícola ha modificado su estructura planteando un modelo de organización productiva basado en una red de agentes que retroalimenta un circuito innovativo. Particularmente para el caso de la Argentina la forma de organización de la *producción biológica controlada,* donde se presenta un paquete tecnológico de siembra directa y semilla transgénica, amplía el conjunto de agentes económicos involucrados en la producción y rebalancea el poder en los procesos de generación y captación de rentas. No obstante, la amplitud territorial y cantidad de habitantes de la región implican la necesidad de agregar valor en origen con un entramado Pyme empresarial más dinámico. Para un análisis detallado ver Bisang, Anlló y Campi (2008).

[4] Mientras que la productividad del trabajo en América Latina y el Caribe creció levemente durante los últimos 30 años, en los países asiáticos de industrialización reciente casi se triplicó. La divergencia entre las regiones se relaciona con cambios en el patrón de especialización. A modo de ejemplo en Corea del Sur y Taiwán se llevaron adelante políticas industriales que se complementaron con una política macroeconómica que favoreció el desarrollo de los sectores transables. Existió la decisión estratégica de industrializarse y competir en el mercado sobre la base de bienes de elevado contenido tecnológico. En cambio, estas políticas no se hicieron presentes y permanentes en la región en el marco de una mayor volatilidad macro y baja acumulación de capacidades. Para profundizar ver Torija Zané, E. (2012), Desarrollo industrial y política macroeconómica de los dragones asiáticos: 1950-2010. CEPAL.

[5] España llegó a acumular una caída del 26,5% acumulada en 5 años hasta fines de 2012.

GRÁFICO 4

Variación de la producción industrial

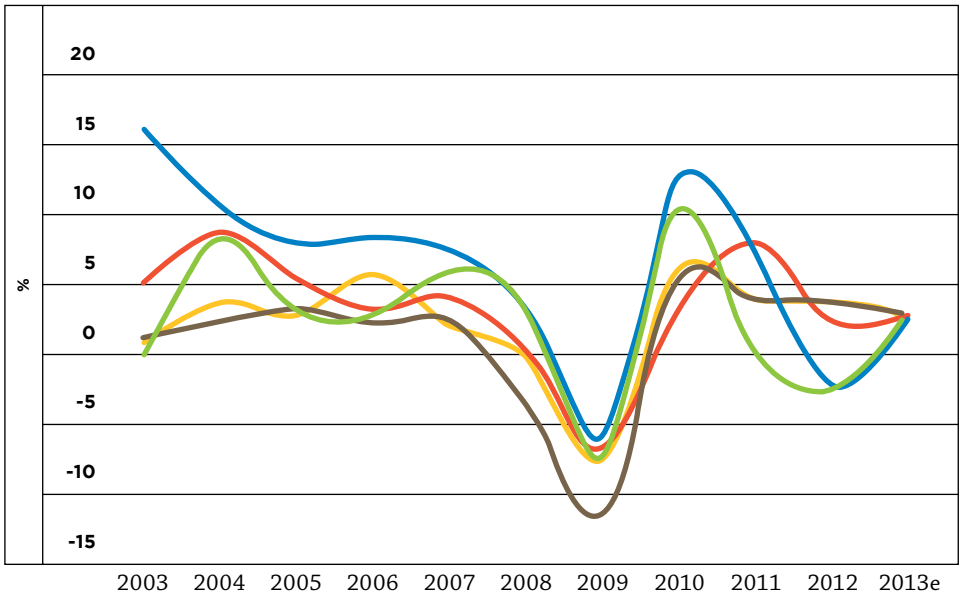


Fuente: CEU-UIA basado en datos de cámaras empresariales argentinas y estadísticas oficiales de cada país.

GRÁFICO 5

Evolución de la actividad industrial en países seleccionados

2003-2012



Fuente: CEU-UIA basado en datos de cámaras empresariales argentinas y estadísticas oficiales de cada país.

Nota: las estimaciones para 2013 fueron extraídas de Consensus Economics.

cias del patrón de crecimiento chino en el territorio que le es propio[6] –urbanización, mayores desigualdades, mejora de los ingresos reales, expansión del mercado interno, etc. durante el último quinquenio[7]–, sino también por una nueva ola en la reconfiguración de la producción global[8]. En otras palabras, es necesario analizar la sostenibilidad global y local de la competencia por bajos salarios así como del desafiante pasaje a un patrón con mayor tecnología y valor agregado que permitan un desarrollo armónico y sostenible.

En tanto, el gobierno de los Estados Unidos, a partir de una iniciativa compartida que reúne a las principales compañías industriales y las universidades más prestigiosas del país, ha sentado los pilares para incentivar la industria local que radica en ventajas fiscales y formación para 2 millones de trabajadores en campos que incluyen tecnologías avanzadas como las baterías, la computación, la industria aeroespacial y la robótica. Sin ir más lejos, el presidente Obama se comprometió a invertir 1.000 millones de dólares en la creación de una red nacional para dicha iniciativa, con un sistema científico tecnológico más robusto y 15 institutos para la innovación manufacturera. Entre ellos, se acaban de inaugurar 3 centros de I&D focalizados en manufactura digital e innovación del diseño; innovación en metales modernos y livianos e innovación en industrias de energía limpia. Además durante el último trimestre de 2012 se distribuyeron U$S 20.000 millones en 10 localidades estratégicas con el propósito de generar empleo y promover el desarrollo de *clusters*.

La estrategia subyacente de dicha iniciativa es vincular la producción, fundamentalmente el segmento de vanguardia, a la creatividad tecnológica. Consecuentemente estas industrias son protegidas activamente de la competencia extranjera que, precisamente, destruyó la posición dominante de Estados Unidos en la industria de los semiconductores, los componentes para maquinaria y las pantallas planas. Es interesante señalar, que por primera vez en la historia, el gasto total en investigación y desarrollo de Asia y el Pacífico, fundamentalmente por las inversiones provenientes del gobierno chino, superó al de Estados Unidos, con tendencias a seguir incrementándo la brecha a una tasa más alta. Por otro lado, el informe señala la importancia de la articulación público-privada y la necesidad de utilizar la planificación estatal jerárquica como herramienta para promover la competitividad[9].

Frente a las grandes olas de cambio tecnológico, toda transformación converge en el replanteo de paradigmas socio-institucionales en los principales países del mundo con un correlato directo sobre la esfera tecno-productiva. En este sentido, lo que distingue a una revolución tecnológica de cambios menores es la fuerte interrelación e interdependencia de los sistemas que participan en sus tecnologías y mercados, de la capacidad de transformar profundamente a la economía toda, y eventualmente la sociedad, sin estar exentos de procesos de crisis. El cambio tecno-

[6] Para profundizar ver Lópes Ribeiro (2010) *A expansão chinesa na África: o desafio do crescimento e a nova face do imperialismo econômico* OIKOS, Rio de Janeiro Volume 9, n. 2. www.revistaoikos.

[7] Esquivel (2012) y OCDE (2012).

[8] A modo de ejemplo durante el último bienio, algunas empresas productoras de bienes han retornado a México tras haber abandonado ese país en busca de menores costos relativos. Dato no menor para destacar es que México, a diferencia de América del Sur y de China, ha registrado un estancamiento de los ingresos reales a lo largo de los 2000 y hereda de antaño una dinámica de enclave con una integración nacional limitada que, dada la situación actual, le impide generar dinámicas virtuosas para el mercado.

[9] Para mayor información, sugerimos leer las recomendaciones del *Advanced Manufacturing Partnership* en http://www.manufacturing.gov/amp_recommendations.html *The use of a structured planning process at a national level has the advantages of both aligning and allocating national resources more efficiently into U.S. efforts to revitalize planning, as well as creating a platform to better address competing national strategies from other countries (that are often government led and therefore difficult for U.S. industry participants to counter by themselves). Therefore, we have incorporated this kind of a hierarchical planning process into our recommendations.* (Report of the Advanced Manufacturing Partnership Steering Committee Annex 1 Technology Development Workstream Report, pg. 3).

lógico se nutre de premisas como: el desarrollo y el mayor acceso de/a la microelectrónica; la integración descentralizada y las estructuras de red; el conocimiento como capital y valor agregado intangible; la heterogeneidad, la diversidad y, fundamentalmente, la adaptación a la demanda; la segmentación de mercados y la proliferación de nichos así como las economías de alcance y la especialización combinada con la escala (Pérez, 2002).

A su vez, también se tiende a profundizar fenómenos como la *glocalización;* la cooperación hacia fuera/hacia adentro generando *clusters;* el contacto instantáneo y acción consecuente en un contexto de permanente desarrollo de las TICs, incluso profundizando la relación con la biotecnología, la nanotecnología y la creación de nuevos materiales. Asimismo, la irrupción de las impresoras 3D podría modificar la faz productiva, debido a que brindan la posibilidad de crear piezas a partir de un diseño computarizado, adaptándose totalmente a la demanda, sin necesidad de garantizar economías de escala ni acumulación de *stocks*. De hecho, conllevaría a dar marcha atrás en materia de fragmentación de la producción mundial, promoviendo nuevamente la generación de encadenamientos locales y producción por proximidad en los segmentos de mayor incorporación tecnológica.

No obstante, aún hay incertidumbre con respecto a si la impresión 3D se instalará como una modalidad difundida de producción manufacturera o tendrá un carácter exclusivo para un segmento *premium*. Tampoco está del todo claro cómo afectará al trabajo y a las inversiones en equipamiento fijo ni a los patrones de consumo, más adaptados a la demanda que a la oferta. Como corolario, la complejidad global imprime cambios en la faz productiva y socio-institucional cuyos resultados son, hoy, difíciles de predecir y obligan a un esfuerzo adicional para repensar el mundo a medida que éste va cambiando.

[10] Para más información, ver *press release* de la Comisión Europea del 4 de junio de 2013 en http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-501_es.htm

1.2. Proteccionismo sofisticado como elemento de política industrial

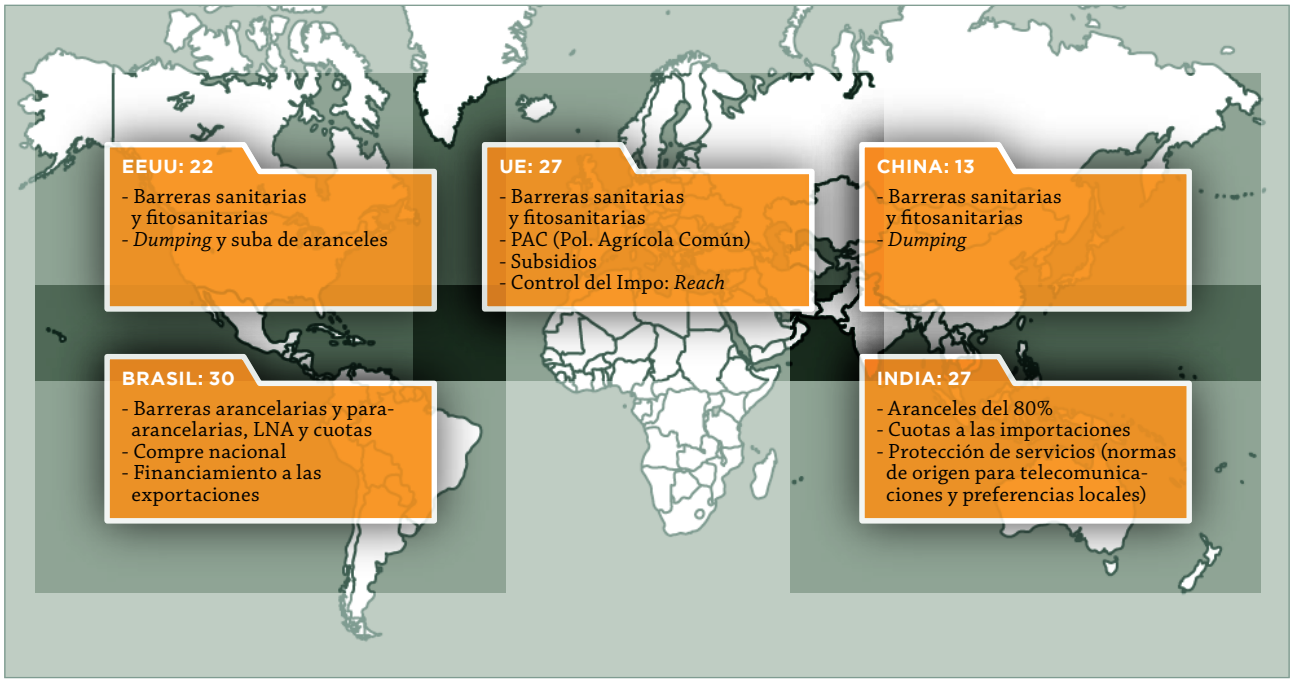
Si bien es difícil sostener en la actualidad que la Unión Europea sea un paradigma en materia de integración, las sinergias que se generaron al interior del bloque en materia de comercio intra y extrazona son ejemplos de la administración regional del intercambio comercial. Tanto la implementación de etiquetas que convalidan las ISO 26000 como la certificación sanitaria y ambiental por medio de una barrera paraarancelaria como REACH –tan sólo por mencionar algunas– constituyen restricciones de acceso al mercado europeo. Sin ir más lejos, un informe reciente (OECD, WTO y UNCTAD, 2012), registró que Brasil, la Unión Europea, India y Estados Unidos son los países con mayor cantidad de medidas que afectan –directa o indirectamente– el comercio *(Cuadro 2)*. Esto refleja que, como respuesta a la primera fase de la crisis internacional, los países desarrollados y los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) fueron los primeros en instrumentar medidas de este tipo a través de paquetes de políticas.

Un ejemplo fehaciente de los conflictos existentes entre las regiones por la agregación de valor lo constituye el acontecido entre la Unión Europea y China por la provisión de paneles solares. La Unión Europea concluyó que las empresas chinas estaban vendiendo paneles solares a Europa un 88% por debajo del precio justo en dicho mercado, causando un perjuicio significativo a los productores europeos. La gravedad de la situación radica en 25.000 puestos de trabajo europeos que estarían en riesgo mientras que se registra una sobreproducción por parte de China dado que excede en un 50% el nivel de consumo mundial, explicado en más de un 80% por el mercado europeo. Consecuentemente, se ha impuesto un derecho provisional del 11,8% entre junio y agosto de 2013 y, a partir de allí, del 47,6% durante los cuatro meses siguientes.[10] En este marco de gran incertidumbre global, muchos países y empresas continúan con la liquidación de *stocks* de producción compitiendo predatoriamente con los productos locales.

CUADRO 2

Un mundo más complejo y proteccionista

Medidas que afectan al comercio



Fuente: CEU-UIA sobre la base de Reports on G-20: Trade and investment measures (OECD, WTO & UNCTAD, 2012).
La Argentina y Brasil son los únicos países que informaron fecha de derogación de las medidas entre octubre de 2011 y mayo de 2012.

A su vez, China parece perseguir dos objetivos centrales en materia comercial: consolidar sus empresas transnacionales en cadenas globales de valor y obtener materias primas e insumos de baja elaboración (alimentos, metales y minerales, especialmente combustibles) para sus crecientes necesidades productivas. Para ello, desde su entrada en la OMC en 2001, China ha intensificado su comercio bilateral y birregional mediante la firma de tratados de libre comercio, más que duplicando sus exportaciones regionales de bienes intermedios y maquinarias (47% del total regional). En este sentido, las cadenas regionales de valor actuaron como etapas intermedias para las exportaciones hacia zonas extra-regionales. Este país, en línea con lo mencionado previamente, dista de ser una economía de mercado y sus empresas cuentan con subsidios y beneficios que generan un plano de competencia desleal con el resto del mundo, llegando en muchos casos al *dumping*.

Otro caso interesante es el de India. En la discusión de la ronda de Doha de la OMC, India está negociando poder consolidar aranceles máximos al 80% sobre todo para muchos productos de la agricultura (dado que hoy son aún más elevados). El Mercosur tiene un máximo potencial de 35% (el promedio efectivo está en torno al 11%) y en la negociación se le exige reducirlo aún más en algunos rubros industriales estratégicos, donde existe producción industrial con valor agregado. Por su parte, tanto Estados Unidos como Europa se reparten cupos, subsidios, restricciones para productos agrícolas o alimentos con valor agregado. Es por ello que todos los países del mundo desarrollado o que pretenden desarrollarse cuentan con una batería de medidas que las ayuda a implementar una política comercial activa e inteligente.

De ahí que una política comercial activa se constituye como un instrumento de política esencial para reorientar el desarrollo, en particular el industrial. Dicho de otra forma, esta clase de instrumentos pueden ser herramientas propicias para sostener la producción nacional y para evitar tanto la reversión del saldo comercial positivo como la destrucción de capacidades locales y de puestos de trabajo. En este contexto, la promoción del libre comercio parece no sólo haber quedado como una expresión de deseos en el acta constitutiva de la OMC, sino que además, mientras sugiere ser un imperativo para países en desarrollo, los desarrollados parecerían facultados para eludir tales demandas.

A tales fines, se manejan distintas herramientas de administración del comercio exterior en función de sus intereses y cuyo seguimiento activo se torna cada vez más complejo. Cabe destacar también que la administración del comercio es sólo una política dentro de un conjunto más amplio que debe articularse para recuperar un sendero de crecimiento sostenido, puntualmente de la actividad industrial. En esta línea, las medidas implementadas recientemente en la Argentina también refuerzan la atención sobre la política comercial, no sólo desde aspectos conceptuales sino también en términos de gestión, cuestiones que, ante una mirada crítica tienden a confundirse sin diferencias de ideología o falta de eficiencia[11].

También vale retomar la mención sobre el intercambio comercial intrazona, dado que la complejidad económica y geopolítica está empujando a dinamizar esas relaciones comerciales a través de negociaciones intrabloques. Mientras en Asia y alrededores se presenta una suerte de cuello de botella en términos de reglas de origen y clasificaciones arancelarias entre la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, China, Japón, República de Corea, Australia, India y Nueva Zelanda (ASEAN+6); tras casi un lustro de dificultades, la Unión Europea se muestra ávida por garantizar acceso a mercados más pujantes (BID, 2013).[12] Por un lado, con un intercambio fundamentalmente intraindustrial en químicos y maquinaria y equipo de transporte, se iniciaron negociaciones para liberar el comercio de bienes, servicios e inversiones, barreras no arancelarias y compras gubernamentales entre la UE y Japón. Por otro, la UE y Estados Unidos parecen definir un Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión, orientado a eliminar las barreras no arancelarias como regulación y estándares específicos más que aranceles existentes, los cuales tienen niveles bajos. Con este país, además de un intercambio similar al de UE-Japón, se adicionan productos agrícolas y combustibles.

Dicho intento no está exento de conflictos, fundamentalmente por temas vinculados a subsidios a la producción agrícola, subvenciones a productores aeronáuticos, propiedad intelectual, servicios digitales y empresas de tecnología. En caso de llevarse a cabo el acuerdo comercial, traería consecuencias negativas para el intercambio de los países emergentes, aunque parecería poco probable que estas negociaciones mejoren el bienestar de los ciudadanos estadounidenses según ha trascendido en diversos medios locales e internacionales. Cabe destacar también que a las ya existentes medidas para-arancelarias en los países centrales así como a la aplicación de acciones *antidumping* para evitar el ingreso de productos provenientes del exterior a precios inferiores al precio que se venden en los mercados locales, se suma la política cambiaria que ha depreciado al dólar, perjudicando a Europa, China y Japón, entre otros.

[11] Vale aclarar que si bien el estudio de OECD/UNTACD releva sólo 14 políticas comerciales por parte de la Argentina que obstaculizan el comercio, éste no revisa el grado de intensidad, complejidad y formas de aplicación del comercio. Por cuanto dicha cifra puede estar subestimada dada la transversalidad de las mismas.

[12] Recientemente las 4 economías más grandes del mundo (China, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea) están llevando a cabo negociaciones sobre flujos comerciales.

2. LOS DESAFÍOS LOCALES Y EL DEBATE POR LA INDUSTRIALIZACIÓN

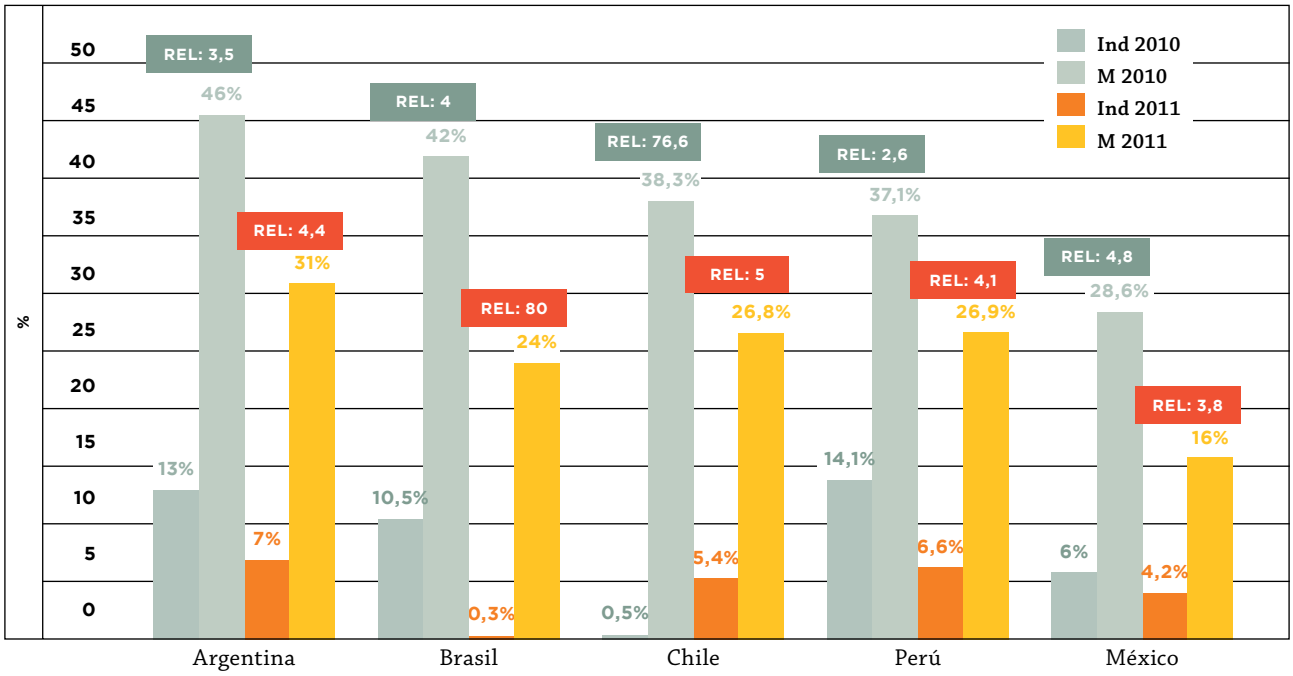
En la Argentina, los desafíos no distan de aquéllos que emergían entre 2007 y 2008, en particular de las tensiones que se advertían para avanzar hacia un mayor nivel de desarrollo industrial, tales como la necesidad de un entramado industrial más denso, de infraestructura energética y de transporte. Esos desafíos han tendido a intensificarse por la coyuntura macro, no sólo por cuestiones internas, sino también producto de un contexto mundial más complejo donde los BRICS presentan una desaceleración económica significativa y se agudiza la crisis europea. En particular, Brasil –dada su importancia estratégica para la Argentina– ha presentado una contracción sostenida en la industria de transformación desde marzo de 2011 y ha devaluado significativamente su moneda durante el último semestre, impactando negativamente sobre la competitividad de la industria local.

La economía argentina de la post-convertibilidad estuvo caracterizada por un triángulo virtuoso cuyos vértices fueron el crecimiento, la generación de empleo con mayor equidad distributiva y la inversión. Sin embargo, este proceso no está libre de tensiones, por ejemplo distributivas: pujas por la apropiación del excedente y las rentas que genera. Promediando 2011 las cifras eran elocuentes: la inversión en niveles récord (24% del PIB), el salario nominal registrado promedio en el sector privado pasó de $880 en 2001 a $5.380 en 2011 (32% en términos reales) y el PIB acumulaba un crecimiento del 75%, con 2,3 millones de nuevos jubilados y 3,3 millones de nuevos puestos de trabajo formales.

En este contexto, la restricción externa y la necesidad de divisas retornaron como un aspecto central de la sostenibilidad del proceso de crecimiento *(Gráfico 6)*. Llamativamente, esto ocurría en un marco donde los términos de intercambio continuaban siendo favorables, poniendo foco en cuán dependiente

GRÁFICO 6

Variación interanual de la actividad industrial y las importaciones



Fuente: CEU-UIA en base a datos de cámaras industriales e institutos nacionales de estadística; bases de comercio exterior de cada país.

de importaciones ha sido la expansión de la última década así como en la necesidad de revertir dinámicas recurrentes que tuvieron lugar en el país. Por entonces, pese a ser un país con una limitada inserción en el sistema financiero internacional, la Argentina se ha ido transformando en una economía cada vez más abierta al comercio exterior: tal como muestra el gráfico en la medida que la industria crece se requieren mayor nivel de importaciones, lo mismo ocurre en el resto de los países de la región.

Los datos presentados anteriormente, estudios recientes (Albornoz et al, 2012) y la inflexión que el fin de 2011 significó en la coyuntura local invitan a profundizar en el debate sobre la industrialización y el crecimiento de la industria argentina. Dado que la expansión industrial entre 1998 y 2011 fue similar a la del PIB, se registró una ausencia de cambios significativos en la participación sectorial entre esos años. La industria mantiene un peso en la estructura productiva similar al observado en 2003 e inferior al registrado en 1991 mientras que, con una mirada historicista, la participación de la industria ha disminuido persistentemente hasta la salida de la convertibilidad; momento en el cual comienza a incrementarse para, posteriormente, estabilizarse en torno al 18%. Sin embargo, la dinámica virtuosa de la última década permitió *reactivar* diversos encadenamientos promoviendo, así, sinergias intraindustriales.

Sin embargo, esta dinámica, marca un quiebre respecto de las tendencias previas: la industria local no sólo ha crecido sino también que no ha perdido participación en el valor agregado pese al crecimiento promedio elevado (7,8%) y sostenido que caracterizó al período, con la salvedad de 2009 por el impacto de la crisis económica internacional. De hecho, gran parte de la expansión registrada se explica por las ramas de alimentos y bebidas, productos químicos y el complejo metalmecánico en su conjunto. En este sentido, en Coatz y Kosacoff (2011) y Coatz y Grasso (2012) se destaca que la dinámica virtuosa de crecimiento fue positiva para el sector industrial reactivando encadenamientos y sinergias en el plano local, aunque el trabajo por delante constituye un gran desafío al mismo tiempo que demanda una amplia coordinación de actores y políticas que puedan ser sostenibles a mediano y largo plazo.

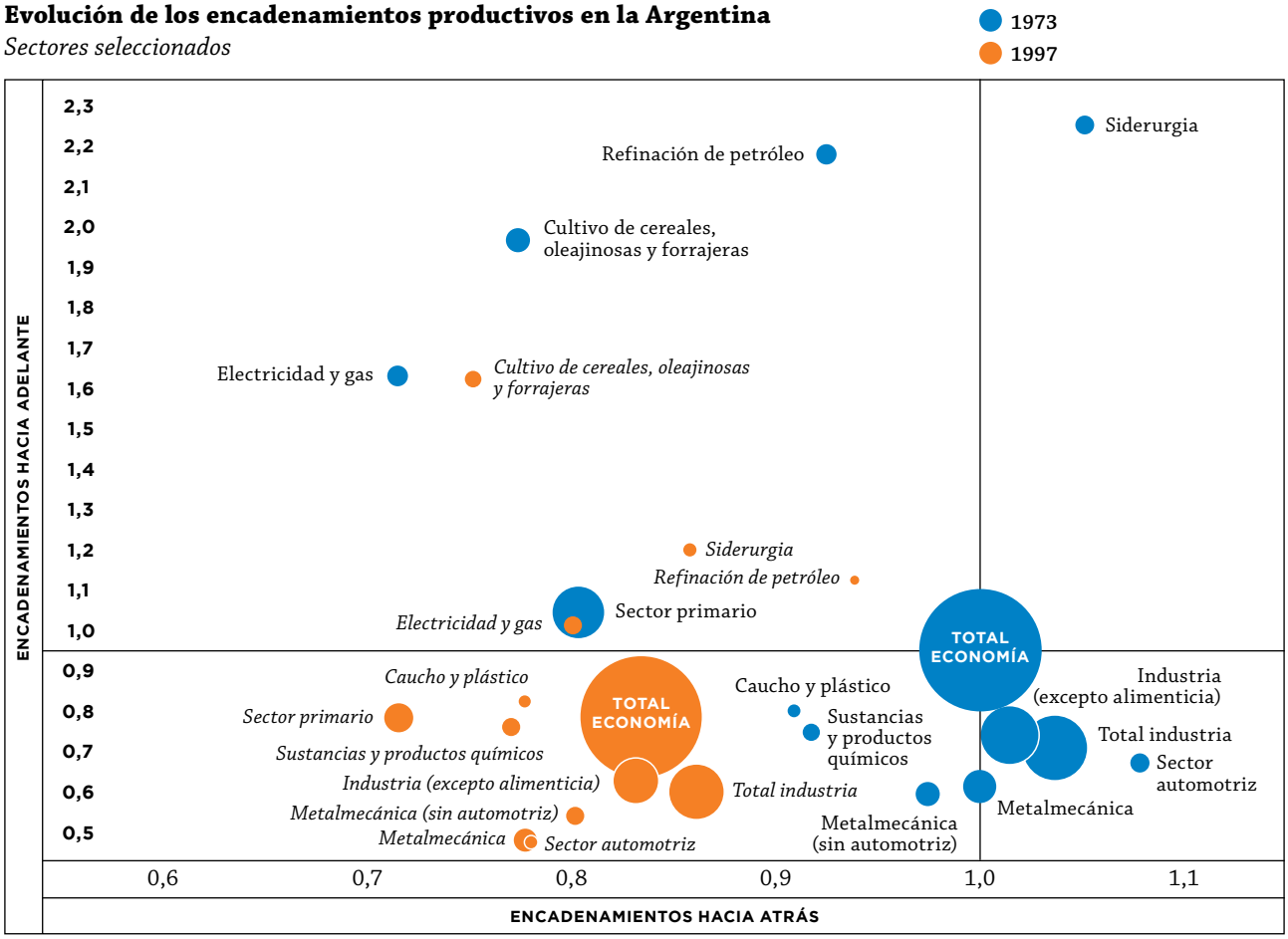
A su vez, en términos productivos, Abeles y Rivas (2011) señalan que el crecimiento de la productividad de la economía argentina habría sido producto de mejoras en cada sector de actividad en lugar de deberse a la presencia de cambio estructural pese a que el producto industrial creció significativamente entre 2003 y 2007. Por otro lado, la ausencia de grandes cambios en la estructura ocupacional en el plano sectorial parece reflejar las tendencias observadas en el mundo productivo (Bertranou, Casanova y Sarabia, 2012). La ausencia de cambios estructurales significativos durante los años 2000 pese al dinamismo que registró el nivel de actividad conlleva, necesariamente, a realizar una mirada más retrospectiva sobre la composición sectorial y los encadenamientos locales.

Al respecto, el *Gráfico 7* da cuenta de la destrucción de encadenamientos productivos interindustriales durante el último cuarto del siglo XX, ya que la mayoría de los sectores de actividad se han desplazado hacia abajo –lo que refleja una destrucción de encadenamientos locales hacia adelante en 1997 respecto de 1973– y hacia la izquierda –lo que da cuenta de una pérdida de encadenamientos hacia atrás o, en otras palabras, una contracción de las demandas interindustriales domésticas en 1997 respecto de 1973–. A su vez, la reducción del tamaño de los círculos de los sectores productores de bienes da cuenta de la menor participación relativa en el valor agregado total para cada año. Este período conjugó una direccionalidad clara de las políticas locales –hoy en día todos conocemos la implicancia de las famosas *reformas estructurales* que tuvieron lugar por entonces– así como transformaciones productivas globales con la internacionalización de la producción de bienes y su consecuente fragmentación. La reconfiguración del mapa productivo global y los recientes procesos de relocalización de firmas, al mismo tiempo, acuñaron el término de *cadenas globales de valor,* mientras las actividades de investigación y desarrollo –al

GRÁFICO 7

Evolución de los encadenamientos productivos en la Argentina

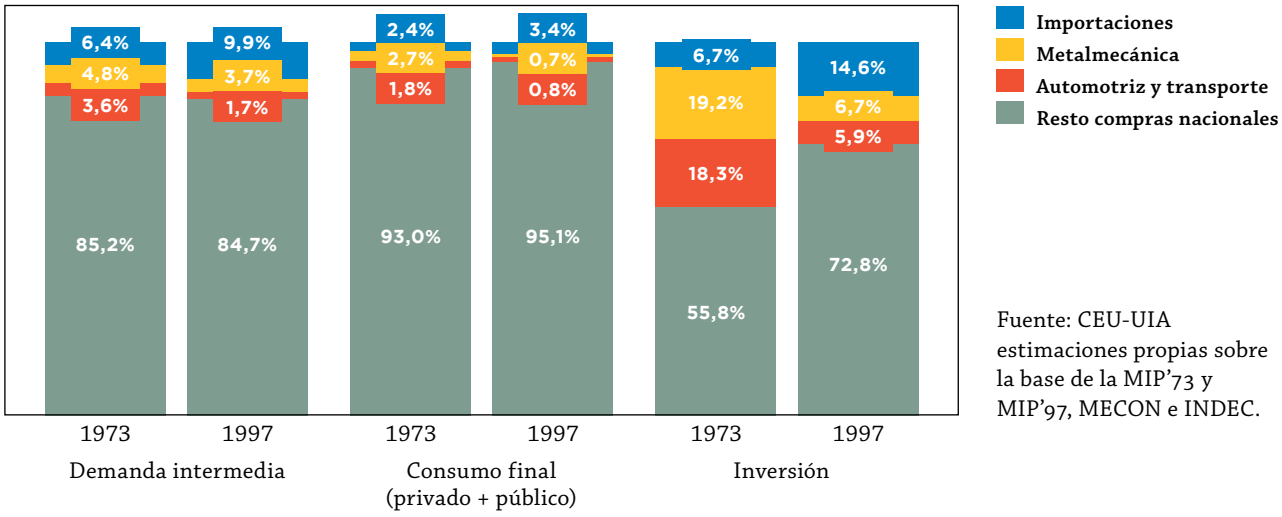
Sectores seleccionados



Fuente: Carregal, Coatz y Sarabia (2013) basado en datos de la MIP'73 y la MIP'97.

GRÁFICO 8

Compras totales desagregadas por tipo de demanda



Fuente: CEU-UIA estimaciones propias sobre la base de la MIP'73 y MIP'97, MECON e INDEC.

igual que los servicios con mayor nivel de innovación y conocimiento– tendieron a concentrarse en los mercados de origen de las firmas multinacionales.

En esta línea, conforme una radiografía de la estructura productiva argentina en 1973 y 1997 *(Gráfico 8)* es posible observar el incremento sustantivo de las importaciones a costa de las compras intermedias de productos nacionales: tanto la metalmecánica como el sector automotriz y los subrubros vinculados a transporte –por ejemplo el naval– confirman esta tendencia. Mientras las importaciones del rubro metalmecánico (excluyendo transporte) pasaron de representar un 10% del valor bruto de producción (VBP) sectorial en 1973 al 16% en 1997; el sector vinculado al transporte –automotriz y otros– mostró un cambio más profundo, pasando del 7% al 24% en el mismo período. En tanto, los usos nacionales como porcentaje del VBP –las compras intermedias de cada sector a otras industrias de producción local– pasaron del 57% al 46% en la metalmecánica y del 64% al 44% en automotriz, en 1973 y 1997 respectivamente.

En esta línea, la estructura de las compras totales según componente de la demanda intermedia y final muestra que en 1973, las compras al sector metalmecánico representaban un 4,8% del conjunto compras intermedias del sector productivo, las compras a automotriz implicaban un 3,6% y las importaciones representaban un 6,4% de ese total. En tanto, en 1997, las compras a metalmecánica y automotriz se redujeron a 3,7% y 1,7%, mientras las importaciones pasaron al 9,9% en lo que refiere al total de demandas intermedias. En relación a las demandas de consumo final –tanto privado como público– también se observa esta tendencia.

Sería injusto soslayar los avances hacia una mayor integración local de las cadenas de valor. También ejemplos puntuales como la TV digital, los biocombustibles, la industria naval, la nuclear y la farmacéutica, entre otros. Sin embargo, la Argentina aún tiene una deuda pendiente: es imprescindible una política integral con miras a aumentar el nivel de integración de la industria local, sustituyendo eficientemente importaciones y promoviendo exportaciones con mayor valor agregado. Pese a que muchas empresas desarrollaron y consolidaron ventajas competitivas dinámicas a partir de cambios técnicos y organizacionales, innovación y diferenciación de productos, aún no lograron conformar un núcleo dinámico que refleje un entramado industrial significativo. La política industrial y una dinámica de cambio estructural sigue siendo una deuda pendiente, conllevando a una retroalimentación negativa entre los elementos macro (menor demanda, inflación, apreciación cambiaria) y micro (mayor requerimiento de divisas para las importaciones).

Al análisis de largo plazo y la fragilidad señalada, se suman las tensiones macro-estructurales como el déficit energético y la problemática del transporte y logística –así como su impacto en la competitividad sistémica– que profundizan la coyuntura compleja imperante desde 2012. Las tensiones estructurales que surgen tras períodos de crecimiento sostenido con ausencia de cambios en la matriz productiva pueden desembocar en una restricción externa tal como en los ciclos de *stop and go*. A su vez, el incremento de las importaciones liderado tanto por la producción como por el consumo se tornan críticos en materia de absorción interna. No sólo porque conllevan a un deterioro de la cuenta corriente, sino porque generan un desplazamiento de la producción local con severas implicancias sobre el nivel de actividad y las condiciones sociolaborales de nuestro país.

Por un lado, la Argentina se enfrenta a la necesidad de diversificar su estructura productiva para evitar dichos ciclos y propiciar un sendero de crecimiento genuino. A ello se suma que la economía argentina es una economía cada vez más abierta, incluso más que en los noventa. El coeficiente de apertura comercial, la suma del total de las importaciones más las exportaciones como porcentaje del PIB, pasó del 19% en 1998 a más del 36% en 2011. Esto significa que tanto las ventas como las compras al exterior han crecido sustancialmente y en forma más acelerada que el producto, además del efecto de cambios en los precios relativos.

Por otro, hasta tanto no se diversifique esa estructura y se sostenga un crecimiento elevado, aumentará la demanda de divisas para hacer frente a las crecientes importaciones *(ver gráfico de elasticidades en sección 2.1)*. Para evitar que estos ciclos de crecimiento se interrumpan por estrangulamiento externo, un programa claro con metas e incentivos podría contribuir a ese cambio estructural. En esta línea, el análisis del intercambio comercial argentino por grandes rubros manifiesta que el déficit comercial en MOI mantuvo un carácter crónico y creciente durante dicha década. Por ello a continuación se discute el origen estructural del déficit, los cambios y los desafíos que presenta la Argentina en el marco del debate sobre cambio en la estructura y reindustrialización, suscitados en los últimos años para luego detallar el origen y las características del déficit comercial en el rubro industrial.

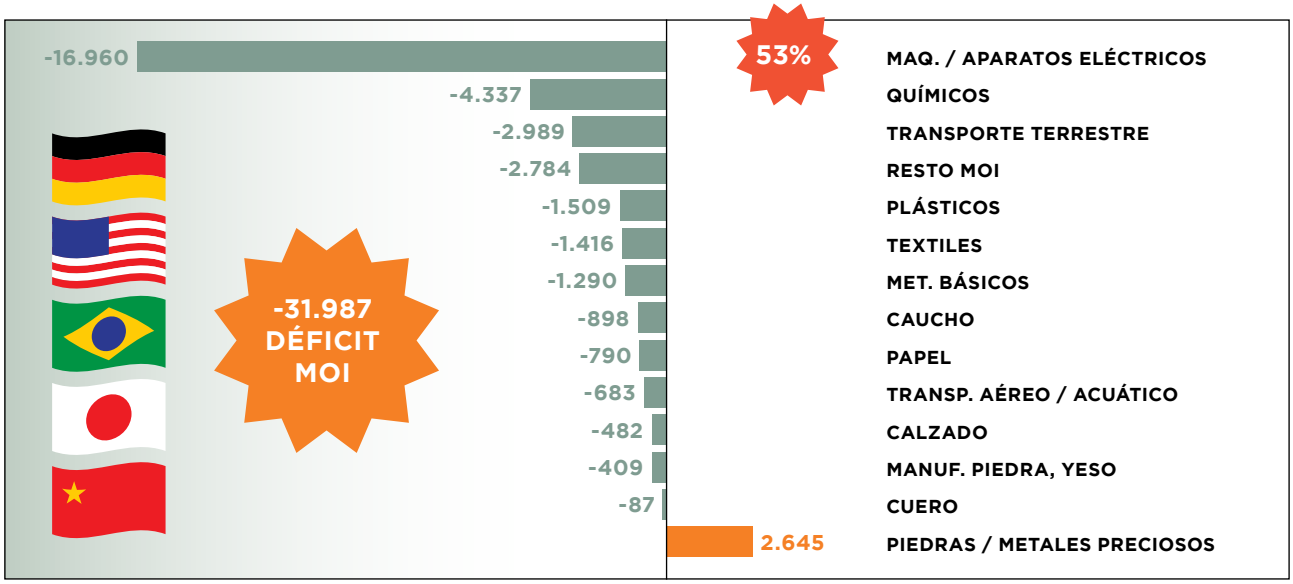
2.1. El déficit crónico en Manufacturas de Origen Industrial (MOI)

La Argentina es un país que, a pesar de presentar un PIB per cápita relativamente bajo en comparación con los países más desarrollados, aún mantiene un entramado industrial denso y complejo que desempeña un rol central tanto en la generación y en la distribución del valor agregado como en la inversión. La formalidad y el salario promedio del empleo industrial es superior a la del promedio de la economía, mientras la inversión productiva permite ampliar la capacidad instalada y aumentar el producto bruto potencial. De hecho, distintas estimaciones convergen en que si la economía no tuviese ningún tipo de arancel y restricciones y no existiera ningún tipo de actividad industrial, el déficit de divisas sería poco más del doble (más de U$S 60.000 millones), más allá de costos sociales, tecnológicos e institucionales que ello acarrearía.

GRÁFICO 9

Deficit comercial total en MOI

millones de dólares corrientes, 2011

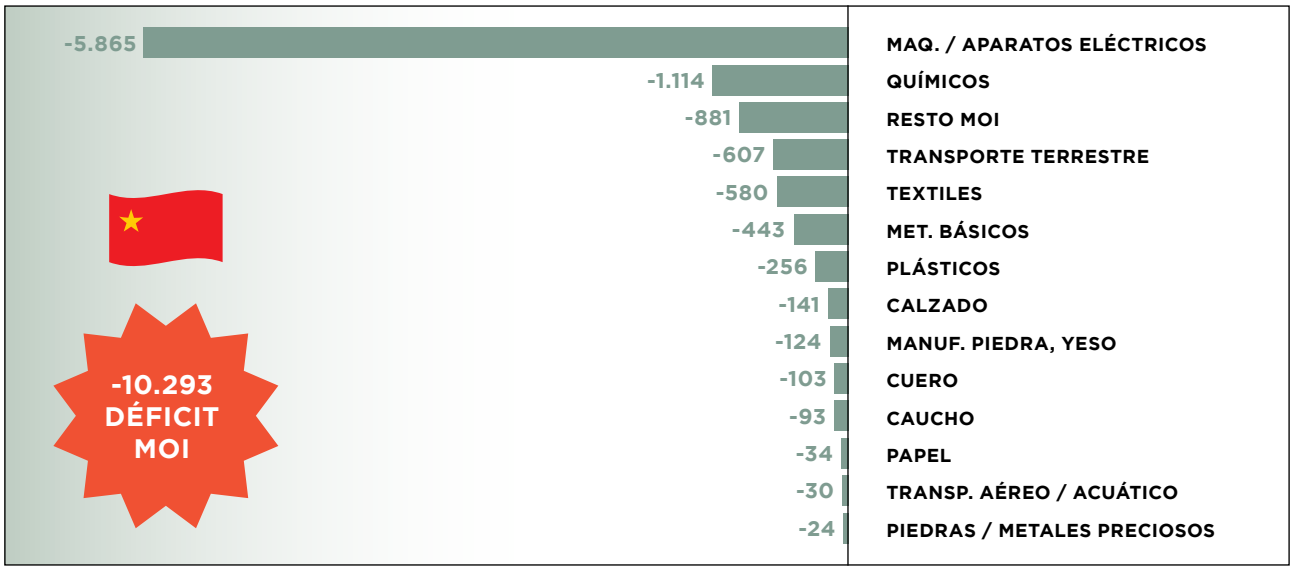


Fuente: CEU-UIA en base a datos de INDEC.

GRÁFICO 10

Deficit comercial en MOI con China

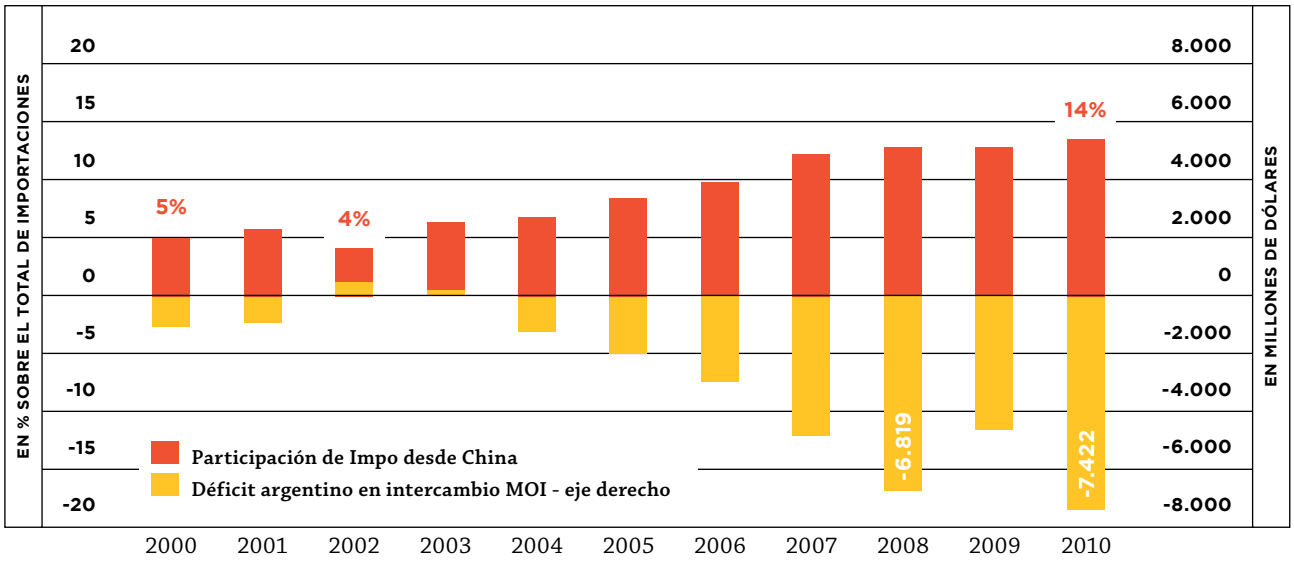
millones de dólares corrientes, 2011



Fuente: CEU-UIA en base a datos de INDEC.

GRÁFICO 11

Intercambio bilateral Argentina-China

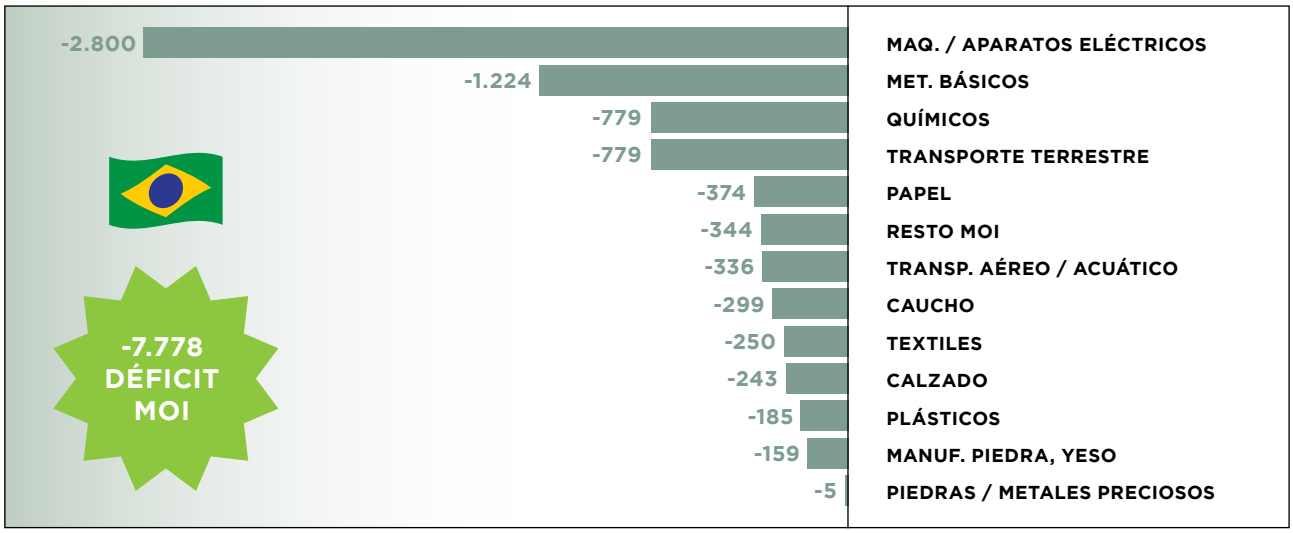


Fuente: CEU-UIA en base a datos de INDEC.

GRÁFICO 12

Deficit comercial en MOI con Brasil

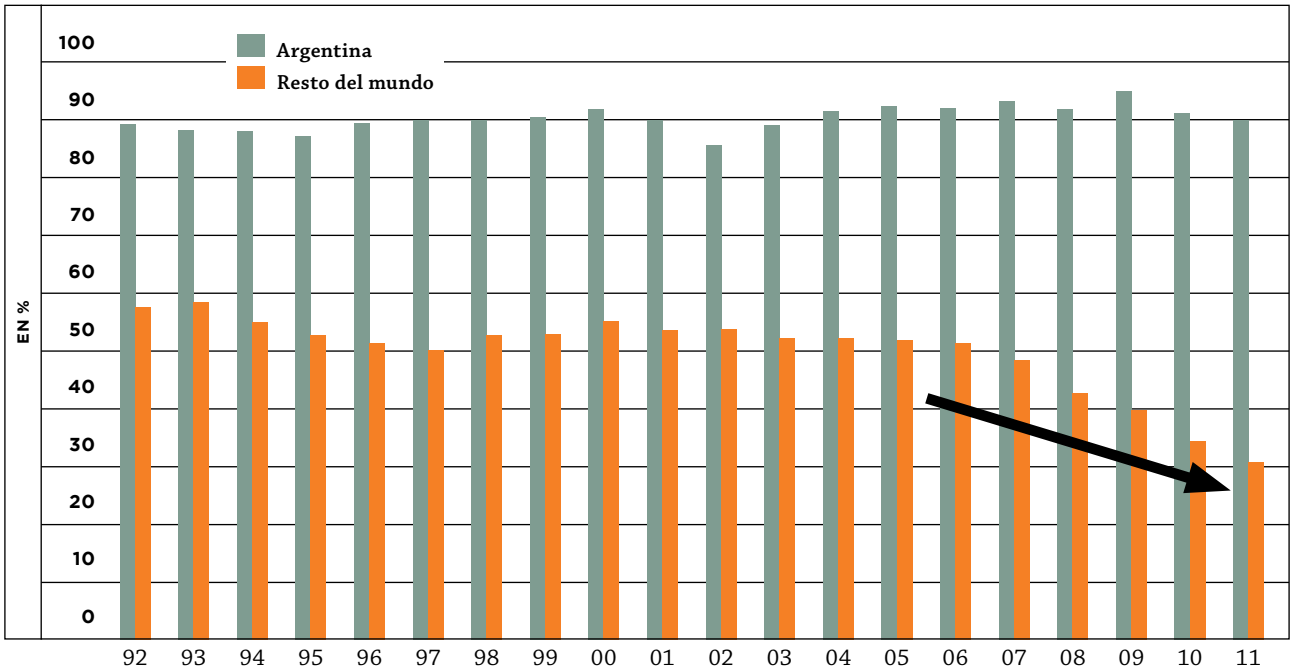
millones de dólares corrientes, 2011



Fuente: CEU-UIA en base a datos de INDEC.

GRÁFICO 13

Participación de las exportaciones industriales brasileñas en el total exportado según destino



Fuente: CEU-UIA en base a datos de INDEC.

Sin embargo, el carácter crónico y creciente del déficit comercial en MOI manifiesta un desafío del proceso de crecimiento de la economía en su conjunto: requiere de la importación de productos industriales, pasando por los sectores productores de bienes y servicios en cuanto a demandas intermedias y por las familias en tanto sujetos de la demanda final. De hecho, el déficit en MOI alcanzó un nuevo récord de U$S 31.987 millones en 2011; el 53% se concentró en maquinarias y aparatos eléctricos, rubro que contempla desde bienes de capital hasta bienes de consumo final. Siguiendo en orden de importancia, productos químicos y conexos y material de transporte terrestre.

A mayor demanda –tanto doméstica como externa– los requerimientos directos e indirectos de todos los sectores de la economía se intensifican en términos de insumos, bienes intermedios y de capital para producir bienes finales. De este número suelen realizase lecturas simplistas que mencionan que el déficit es originado por el sector industrial y su falta de integración y eficiencia. Ejemplo de ello son el sector agropecuario –que demanda maquinaria agrícola, fertilizantes y agroquímicos–, la construcción y el transporte –que requieren maquinarias y materiales específicos que no se producen localmente así como los equipos térmicos y los combustibles fósiles (gas y petróleo) indispensables para el funcionamiento del sector energético en particular y de la economía en general–[13]. Esto también se evidencia con bienes finales de alta tecnología –celulares, *tablets, smartphones,* y electrodomésticos– así como con alimentos, indumentaria y muebles de alta gama producidos en el exterior. En otras palabras: cuando mejora el poder adquisitivo de la población y crecen el conjunto de los sectores productivos, se incrementa la demanda de productos importados dada la estructura imperante, ya sea porque no se producen localmente o por costos o calidades diferenciales.

[13] Si bien el déficit comercial de la balanza energética significó entre U$S 2.800 y 2.900 millones en 2011 y 2012 y se estima que en 2013 se incremente considerablemente más, el tema requiere un tratamiento en profundidad por lo cual queda fuera del presente análisis, focalizado en el subrubro MOI.

Casi la totalidad de dicho déficit (93%) se explicó por China (32,2%), Brasil (24,3%), la Unión Europea (20,6%) y Estados Unidos (15,3%) en 2011 *(Gráfico 9).* No obstante que tanto China como Brasil hayan incrementado el componente importado de sus exportaciones industriales, la Argentina ha aumentado indirectamente, su déficit comercial en MOI con las potencias industriales tradicionales como Japón, Alemania, Francia y EEUU. Koopman, Wang y Wei (2008) destacan que las exportaciones chinas de electrónica (que explican el 57% del déficit bilateral en MOI con la Argentina) son las que registran la menor incorporación de valor agregado local –léase chino– (sólo el 4,6% del valor); mientras que la industria cementera se encuentra en el extremo opuesto (86,4%).

Si bien para la Argentina, Brasil representaba el 24,3% del déficit MOI, este socio comercial constituye uno de los principales destinos de sus exportaciones industriales. Sin embargo, a lo largo de los últimos años, este país ha incrementado la participación de productos chinos, fundamentalmente maquinarias y aparatos eléctricos (57%) *(Gráfico 10)* en su economía al igual que en la Argentina: mientras China explicaba un 8% del déficit MOI en 2000 llegó a concentrar el 32,2% del dicho déficit en 2011, a costa de Brasil y Estados Unidos *(Gráfico 11).* Entre las exportaciones argentinas con destino a China predominan los productos primarios e insumos alimenticios y, sumado a ello, durante los 2000 hubo una fuerte reprimarización de las exportaciones a aquel país.

De todas maneras, y a diferencia de lo ocurrido en el resto de la región, la Argentina fue prácticamente el único país que no evidenció una primarización de sus exportaciones durante la última década. Las exportaciones de MOI se incrementaron sostenidamente a lo largo del período, permitiendo compensar, en parte, el crecimiento del déficit comercial en dicho rubro *(Gráfico 13).* En otras palabras, de haberse replicado la tendencia de las exportaciones de los países de la región, el déficit MOI hubiera sido aún mayor. En este sentido, las medidas que afectan al comercio son centrales para evitar tanto la reversión del saldo

comercial positivo como la destrucción de capacidades locales y de puestos de trabajo. De hecho, también son fundamentales para sostener el crecimiento de la producción nacional. Tal es así que en el *Gráfico 14* se muestra que la Argentina es el único país de América Latina donde el porcentaje de exportaciones industriales es superior en 2011 al del período 2002-2003 en América Latina y en precios constantes se observa que fue el rubro que más se incrementó, es decir que sin considerar el efecto precios a favor de las materias primas ocurrido en la última década, el crecimiento de las exportaciones de MOI hubiera sido superior *(Gráfico 15).* En materia de exportaciones cabe destacar que la participación del sector automotriz se ha incrementado en 1997 como producto del acuerdo sectorial de complementación productiva en el marco del Mercosur, denominado Política Automotriz Común (PAC)[14]. Si bien el complejo automotriz es el principal complejo exportador argentino de carácter industrial, con un 12,6% del total de las exportaciones –sólo precedido por el complejo sojero con 22,3%– y 340.165 unidades enviadas a Brasil en 2012 (82% del total de unidades exportadas), todavía queda un largo camino en términos de integración local y regional en materia de autopartes. He aquí un problema estructural en torno a la necesidad tanto de desarrollar proveedores locales de forma de reducir los requerimientos de divisas y potenciar el empleo sectorial como de generar un equilibrio en el intercambio bilateral. Sin embargo, no se puede hacer caso omiso a los acuerdos concretos de integración entre la Argentina y Brasil, que reflejan una potencialidad real que aguarda ser explotada.

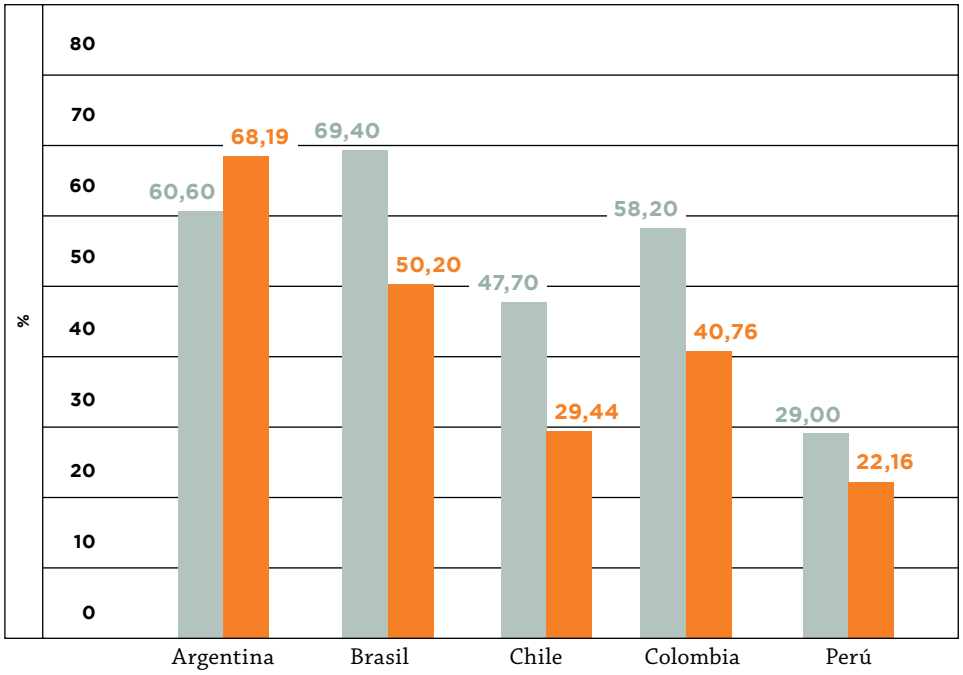
La Argentina y Brasil representan un 76% de las exportaciones mundiales de soja, 45% del maíz, más del 18% del aceite de girasol y más del 20% de la producción de carne bovina y aviar, que utilizan parte de la producción agrícola como forraje. Sin embargo, hay aspectos en los cuales resta afrontar una estrategia integral para hacer pie en una estrategia de desarrollo. Por ejemplo, la producción de alimentos con valor agregado en origen representa un objetivo buscado por ambos países, que cuentan con excelentes condiciones para llevarlo a cabo desde la calidad de los productos y su *know how*. Si bien generar una estrategia de *marketing* es sumamente importante para este proceso, también es cierto que buena parte del valor agregado lo brinda el *packaging,* componente elemental para la exportación de alimentos con valor agregado y marca (bolsa de azúcar, alimento balanceado, etc.). Para nuestros países, el objetivo es pasar de ser el granero a ser el supermercado del mundo.

Ambos países cuentan con sectores productivos donde existen elevadas oportunidades de complementación. Uno de ellos es el aeronáutico, donde Brasil domina el mercado de aviones medianos con la firma Embraer, el tercer mayor fabricante de aviones comerciales del mundo, y en el que la Argentina recientemente renacionalizó la ex Área Material Córdoba y cuenta con una rica tradición productiva. A su vez, este sector también puede transformarse en un polo complementario de la fabricación de aeropartes, incrementando notablemente su potencialidad. Otro sector con perspectivas alentadoras es el de celulosa y papel. Allí, Brasil es uno de los principales productores a nivel mundial y la Argentina posee masa forestal de pino excedente, que es adecuada para producir celulosa de fibra larga y que podría servir para poner en funcionamiento una planta productora de papel de embalaje que, a su vez, serviría para producir *packaging* previamente mencionado. Es fundamental comprender que las perspectivas y las posibilidades que ofrece la integración, tanto de las fronteras hacia adentro como hacia afuera, son sustancialmente mayores a las que podrían aspirar cada una de las partes por separado.

[14] Los acuerdos bilaterales resultantes, mediante la especialización en modelos y tamaños específicos, apuntan a establecer la liberalización comercial. La entrada en vigor del nuevo acuerdo sectorial se había estipulado en julio de 2013, la cual fue postergada un año.

GRÁFICO 14

Porcentaje de exportaciones industriales sobre exportaciones de bienes

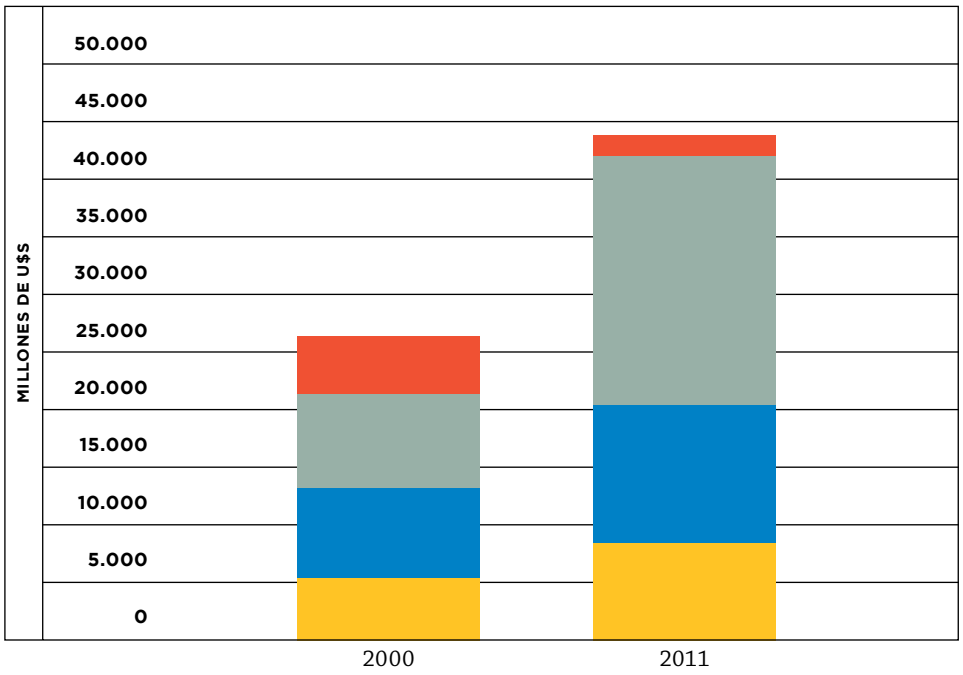


Fuente: CEU-UIA en base a datos de INDEC (Argentina), Ministerio do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Brasil), Banco Central de Chile, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia y Ministerio de Turismo y Comercio Exterior (Perú).

GRÁFICO 15

Exportaciones a precios constantes

En millones de U$S deflactados por el índice de precios correspondientes (1993=100)



Fuente: CEU-UIA en base a datos de INDEC y MECON.

3. LA PLATAFORMA REGIONAL COMO BASE PARA LA POLÍTICA INDUSTRIAL

La integración productiva puede ser entendida como la inserción de los aparatos productivos nacionales en redes o cadenas globales de valor a través de estrategias de integración de tipo vertical u horizontal. Aunque esto no implica unilateralmente sucumbir intereses locales de agregación de valor y generación de encadenamientos productivos. De hecho, el desafío clave es desarticular el modelo cuyo eje es la exportación de materia prima y bregar porque esa materia prima mute en productos elaborados; significa pensar Latinoamérica como una región interconectada vía la agregación de valor.

La clave radica en aumentar el valor agregado de las exportaciones más que en especializarnos en productos básicos, lo cual debe generar escalas sectoriales para ir reduciendo paulatinamente importaciones en los segmentos de mayor contenido tecnológico: fortalecer la densidad del entramado industrial argentino con miras a responder demandas inter e intra sectoriales, incrementar tanto los encadenamientos productivos y la escala de producción como sus interacciones con la estructura social. En el año 2012 un 54% de las exportaciones fueron explicadas por complejos exportadores, aunque pocos sectores representan productos diferenciados con mayor valor agregado *(Gráfico 16)*.

Si bien un proceso semejante conlleva a la imposibilidad de sustituir determinados insumos en el corto plazo, la construcción y el fortalecimiento de capacidades productivas e innovativas involucran procesos de acumulación y aprendizaje de mediano plazo cuyos resultados comienzan a observarse a medida que transcurre el tiempo. Las capacidades competitivas deben ser profundizadas en el plano regional de modo tal que permitan acelerar el desarrollo de complementariedades estratégicas y una consiguiente especialización, incluyendo el fortalecimiento de la red de proveedores con fuerte participación de las PyMEs locales.

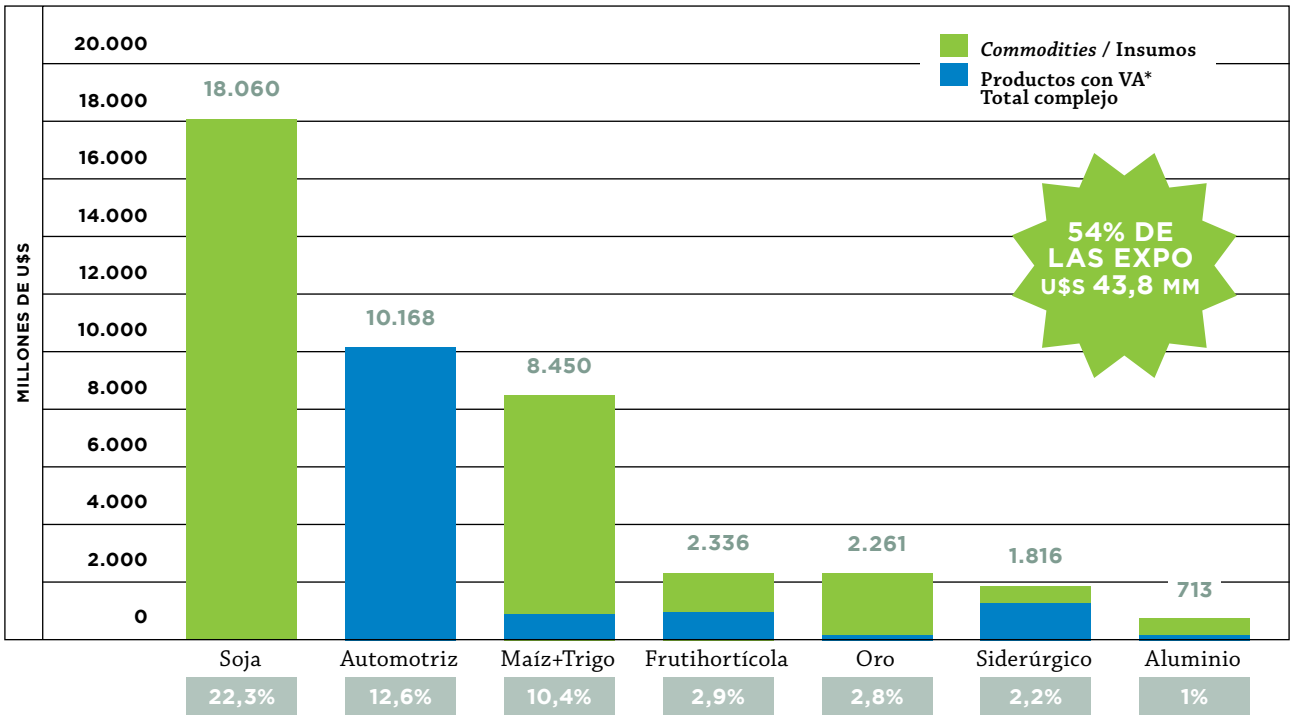
Con miras a resolver las dificultades estructurales que presenta América Latina como bloque regional y, asimismo, consolidar los beneficios económicos y sociales en la región, hay cierto consenso de los ámbitos políticos y académicos en avanzar en la integración productiva. En esta línea, algunos plantean una nueva fase del proyecto de integración debido al cambio en la orientación y en sus objetivos centrales que parecen responder a dos nuevos consensos emergentes: por un lado, los procesos de complementación productiva y la conformación de eventuales cadenas regionales de valor requieren, para su desarrollo, mecanismos de coordinación eficaces que puedan aprovechar las potencialidades del mercado ampliado; por otro, el Mercosur debe tener como prioridad administrar los problemas de asimetría competitiva entre sus países miembros y que, en este marco, la complementación productiva pueda favorecer la creación de ventajas dinámicas y hacer más equitativa la distribución de los beneficios potenciales del mercado ampliado (De Ángelis y Porta, 2012).

A nivel regional, la integración productiva también ha ganado espacio en la agenda pública a través de instituciones como la UNASUR, el Mercosur y la CELAC y sus Estados miembros. Profundizar la integración entre la Argentina y Brasil es una oportunidad para propugnar un crecimiento sostenible y reactivar el círculo virtuoso: la inversión aparece como el nexo de la integración productiva y comercial mientras la vinculación con redes de proveedores locales podría retroalimentar ese crecimiento. La integración juega, entonces, un rol acuciante en el sendero hacia el desarrollo, y la región tiene el potencial necesario para avanzar en este sentido. Sólo el Mercosur (con Venezuela) representa un mercado de 277 millones de personas; si se considera toda América del Sur se obtiene un mercado de 391 millones; y si se añade Centro y el Caribe se llega a 597 millones de habitantes. A su vez, son muchos los países que tienen una base industrial sólida con gran capacidad, que son abundantes en recursos naturales estratégicos (agua, proteínas, minería, energía) y que han avanzado en una estructura institucional más densa y compleja.

GRÁFICO 16

Complejos exportadores seleccionados 2012

Millones de dólares corrientes



Fuente: CEU-UIA en base a datos de INDEC.

* Para la estimaión de valor agregado se utilizan las últimas ponderaciones actualizadas a 2011.

Enfrentar este desafío implica aunar esfuerzos del sector público y privado sin dejarse seducir por promesas de mercados ya consolidados frente a la parálisis de las negociaciones multilaterales. La integración regional ha cobrado significativa importancia de la mano de la globalización, puntualmente al analizar el desempeño de los grandes bloques. Pese las dificultades que conlleva, los países en vías de desarrollo necesitarán más que nunca asociarse en espacios más amplios y coordinar estrategias y políticas. Sin embargo, aún queda un camino por recorrer. Tal como se mencionó en la sección primera, en Europa el comercio regional de bienes representa tres cuartos del total de las exportaciones del bloque en este rubro; en Asia y en América del Norte supera la mitad del total de las exportaciones de bienes; mientras tanto, en América del Sur y Central, éste apenas alcanza una cuarta parte del volumen exportado del continente.

Un proceso de desarrollo económico sustentable e inclusivo para América Latina requiere reasignar recursos hacia sectores o actividades intensivas en conocimiento y en innovación tecnológica. Es necesaria la diversificación hacia sectores y actividades que tengan un rápido crecimiento de la demanda, interna y externa, de tal forma que dicha demanda pueda ser atendida con oferta interna, y que las exportaciones y las importaciones crezcan de forma balanceada, sin generar presiones insostenibles en la balanza de pagos.

En resumidas cuentas, es necesario construir una estrategia común que permita reducir algunas barreras existentes al comercio regional, potenciando mecanismos de sustitución de importaciones extrazona e implementando políticas específicas de incentivo al agregado de valor en origen[15] a través de marcas locales y ampliando la base empresaria exportadora de productos como girasol, trigo, cítricos, frutas de pepita, aceitunas, té, galletitas, golosinas, vinos y mostos, etc. Es posible consolidar los beneficios económicos y sociales en el plano regional, pasando tanto por procesos de complementación productiva como a través de la conformación de cadenas latinas de valor y la ampliación del mercado. Estos procesos demandarán saldar dificultades conjuntamente: en el ámbito público, aquellas que manifiestan conflictos latentes entre competencia y cooperación y, en el ámbito privado, potenciar oportunidades conjuntas y desanimar las amenazas permanentes como fruto de la integración (Porta, 2010). La construcción de este sendero evolutivo permitirá sortear las debilidades y asimetrías estructurales de los países de América Latina.

[15] L A modo de ejemplo, el litio es un insumo imprescindible en la industria electrónica. La Argentina, junto con Bolivia y Chile, poseen cerca del 55% de las reservas mundiales, cuyo costo de extracción está entre los más bajos del mundo. La demanda actual se concentra en unos pocos fabricantes de baterías recargables. El desafío local y regional consiste en superar un esquema de proveedor de materia prima, priorizando la producción final de alto contenido tecnológico y amigable con el medio ambiente. Actualmente, en el mundo se fabrican un millón de baterías de Li-Ion para vehículos híbridos y se estima que ese número ascenderá a 5 millones de unidades en 2020. Sólo en la Argentina y Brasil se producen más de 4,3 millones de automóviles al año con una industria fuertemente integrada regionalmente y con la posibilidad de desarrollar no sólo automóviles, sino también autopartes especializadas en autos híbridos. El desafío es, pues, avanzar en el desarrollo de nuevos proyectos que contemplen no sólo la producción de esas baterías de Li-Ion, sino también que impulsen otros desarrollos conexos como el diseño y fabricación de motores eléctricos, por ejemplo.

4. A MODO DE REFLEXIÓN

Frente a un futuro complejo e incierto en múltiples dimensiones, el regionalismo se va consolidando lentamente a nivel mundial en tanto estrategia geopolítica y económico-productiva permitiendo balancear lentamente las relaciones de poder a nivel global. El surgimiento de China no es lineal: no es claro que el mundo avance hacia un nuevo esquema bipolar, sino que está construyendo un paradigma en el que la multipolaridad con alianzas cruzadas y cambiantes será la norma por varias décadas. Esta multipolaridad requerirá de una política exterior cuyo foco resida en la definición clara de los intereses. La tensión entre países en un mundo en crisis apunta a dos variables: los recursos naturales y la agregación de valor. La corriente global invita a América del Sur a apostar a la primera y olvidar la segunda. El desafío de la región es compatibilizar ambas de forma integrada. La región debe discernir si su rol va a quedar supeditado al deseo de los bloques de mayor tradición industrial o si está dispuesta a fortalecer sus lazos internos y avanzar gradualmente hacia la integración y el desarrollo productivo.

En este proceso, la política comercial externa de la Argentina juega un rol clave tanto para resguardar el mercado frente a la competencia desleal como para la inserción internacional y el desarrollo de sectores estratégicos. Sin embargo, no es el único instrumento de política: ésta debe ser articulada con diversas intervenciones públicas, evitando tanto la superposición como la generación de efectos contrapuestos. El margen de maniobra para incrementar la demanda externa se torna relativamente nulo ya que la competencia desleal gana terreno tanto por guerras cambiarias silenciosas y trabas al comercio como por menores salarios relativos, subsidios cruzados o vía el proteccionismo sofisticado. A su vez, el incremento de las importaciones liderado tanto por la producción como por el consumo se tornan críticos en materia de absorción interna. No sólo porque implican un deterioro de la cuenta corriente, sino porque generan un desplazamiento de la producción local con severas consecuencias sobre el nivel de actividad y las condiciones sociolaborales de nuestro país.

Frente a ello se torna crucial diseñar una estrategia de largo plazo para profundizar el cambio en la matriz productiva y repensar tanto el tipo de inserción externa como la integración regional. Dicho escenario prospectivo debe apuntar no sólo a generar escalas sectoriales para ir reduciendo paulatinamente importaciones en los segmentos de mayor contenido tecnológico, sino también a fortalecer la densidad del entramado industrial argentino con miras a responder demandas inter e intra sectoriales.

Esto implica tanto la coordinación de políticas macro como el diseño de políticas focalizadas y selectivas orientadas al desarrollo de infraestructura y transporte así como de sectores estratégicos conforme, por ejemplo, la integración aguas arriba y aguas abajo en la cadena de valor. Como todos los países del mundo, la Argentina requiere de productos importados. La clave está en el tipo de producto que importa y exporta. Los países industrializados con elevado PIB per cápita también presentan un nivel de importaciones elevado, pero concentran y generan la mayor parte de la agregación de valor y contenido tecnológico del producto. De lo que se trata, en nuestro caso, es de elevar la calidad del debate hacia otro nivel: acordar conceptos, discutir herramientas y la manera de gestionarlas. Todo en base al modelo de país e inserción internacional al que que aspiremos. Así quedarán bien definidos aliados y características del proceso de integración.

REFERENCIAS

Abeles, M. y Rivas, D. (2011), *Growth versus development: different patterns of industrial growth in Latin America during the "boom" years*. ECLAC Project Document collection.

Albornoz, F. ; Calvo, P.; Coremberg, A.; Heymann, D. y Vicondoa, A. (2012). *Patrones de acumulación, comercio exterior y evolución industrial en la Argentina* en Boletín Informativo Techint, Nº 339, septiembre-diciembre, Buenos Aires.

BAD, IADB y BID (2012). *Construyendo el futuro de la relación entre Asia y el Pacífico y América Latina y el Caribe,* Washington.

Bertranou, F., Casanova, L. y Sarabia, M. (2012). *Caída reciente de la informalidad en Argentina: una evaluación a partir de descomposiciones*. 9° Jornadas sobre Mercado de Trabajo y Equidad en Argentina, UNGS.

BID (2013), *Escenarios de negociación en las principales economías* en Carta Mensual INTAL Nº 201, http://www.iadb.org/intal/cartamensual/cartas/portada.aspx?lang=es.

Bisang, R., Anlló, G. y Campi, M. (2008). *Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina* en Desarrollo Económico, Vol. 48, Dic.

Boyer, R. (2013). *Cómo explica la especificidad del capitalismo chino su posición en la economía* en Voces en el Fénix, año 4, Nº 26, pág. 10-21, julio.

CEPAL (2012) *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada para el desarrollo.* Trigésimo cuarto período de sesiones de la CEPAL. San Salvador, 27 a 31 de agosto.

Coatz, D. y Grasso, F. (2012). *Realidades y desafíos de la industrialización argentina.* Documento de Trabajo, CEU-UIA.

Coatz D. y Kosacoff B. (2011). *Un shock externo amortiguado: fortalezas y desafíos de la Política Económica Argentina.* Seminario internacional. La crisis global de 2008-2010. Las respuestas en las Américas y el Este Asiático. UNAM, México.

Crespo, E. y De Luchi, M. (2011). *Sobre el impacto de la industrialización china en las estrategias de desarrollo,* AEDA.

De Ángelis y Porta, F. (2012), *Condiciones para una integración productiva en el Mercosur: un análisis a partir del estudio de los flujos de comercio bilateral.*

Esquivel, E. (2012). *Acumular para crecer: El caso de México* en Boletín Informativo Techint, Nº 339, septiembre-diciembre, Buenos Aires.

Frenkel, R. y Rapetti, M. (2011). *Fragilidad externa o desindustrialización: ¿Cuál es la principal amenaza de América Latina en la próxima década?* Serie Macroeconomía del Desarrollo 116, CEPAL.

Koopman, R.; Wang, Z. y Wei, S. (2008). *How Much of Chinese Exports is Really Made In China? Assessing Domestic Value-Added When Processing Trade is Pervasive.* NBER Working Paper Nº 14109.

Minsky, H. (1977). *Banking and a Fragile Financial Environment,* Journal of Portfolio Management Vol. 3, Nº 4: pp. 16-22

OECD, WTO y UNCTAD (2012). *7th Report on G20 Trade and Investment Measures,* May.

OIT, 2012. *World of Work Report*. Instituto Internacional de Estudios Laborales, OIT. Ginebra.

Pérez, C. (2002). *Technological Revolutions and Financial Capital: the Dynamics of Bubbles and Golden Ages,* Edward Elgar, Cheltenhan.

Porta, F. (2010). *Algunas consideraciones sobre la dinámica de integración productiva en el Mercosur.*

Un abordaje general de las principales medidas de política comercial adoptadas como consecuencia de la crisis financiera mundial

KATARINA PEREIRA DA COSTA
Economista del Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento, CINDES

El artículo presenta un análisis de las reacciones proteccionistas de los países frente a los efectos negativos de la crisis financiera internacional. Se presentan datos sobre restricciones, número de casos de litigio, efectos de la aplicación de esas medidas en algunos países del G20 y especialmente en Brasil.

I. CONTEXTO GENERAL

Los efectos negativos de la crisis financiera mundial que empezó en 2008 comenzaron a verse reflejados en los principales mercados mundiales a partir del tercer trimestre de ese año. Desde entonces, algunos organismos internacionales están haciendo un seguimiento de las diversas reacciones de los países, principalmente en lo concerniente al uso de medidas proteccionistas.

De acuerdo con los informes conjuntos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, la Organización Mundial del Comercio y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (OCDE/OMC/UNCTAD), aproximadamente hasta fines de 2009 no se observó un aumento generalizado en el uso de barreras al comercio o a las inversiones por parte de países del G-20. Sin embargo, hubo casos de países que elevaron sus tasas de importación y pasaron a utilizar barreras no arancelarias (BNA). En aquel momento, su objetivo principal era proteger la industria nacional, principalmente en los sectores automotriz y siderúrgico.

Algunos países, como India, Indonesia, Rusia, Sudáfrica, Turquía y los Estados Unidos aumentaron algunos de sus aranceles de importación. A países como la Argentina les llevó más tiempo liberar los productos sujetos a licencias no automáticas. China y los Estados Unidos lanzaron medidas de adopción de preferencia en la adquisición de productos nacionales en las adquisiciones públicas. Además, los Estados Unidos y los países de la Comunidad Europea aumentaron el uso de medidas compensatorias como mecanismo antisubsidio, además de haber aumentado sus políticas de incentivos, con concesión de subsidios a la producción de ciertos bienes agrícolas.

Durante el año 2010 y principalmente a partir de 2011, cuando los efectos de la crisis se intensificaron, ese cuadro se agravó. Más países pasaron a recurrir a un número mayor de medidas proteccionistas como reacción a los problemas económicos derivados de la profundización de la crisis financiera. Algunos países, con el objetivo de promover su crecimiento económico, volvieron a utilizar políticas de sustitución de importaciones. Según el informe de octubre de 2011 de la Organización Mundial del Comercio, el número de medidas distorsivas o restrictivas respecto del comercio aumentó de 108 a 122, entre mayo y setiembre de 2011. Los sectores más afectados fueron el de las máquinas y los equipamientos mecánicos y eléctricos, el siderúrgico, el de los químicos orgánicos y el del plástico.

En ese período, creció la adopción de medidas de restricción a las exportaciones de alimentos y recursos minerales (como en el caso de las tierras raras en China), y se hizo más intensivo el uso de licenciamiento no automático a las importaciones (la Argentina, China e Indonesia). La Unión Europea endureció sus reglas sanitarias y fitosanitarias y sus estándares regulatorios técnicos, incluso los orientados al control de la contaminación ambiental. Recientemente, los Estados Unidos también aumentaron sus notificaciones en la OMC con relación a los estándares sanitarios y fitosanitarios y las regulaciones técnicas. Se observó, además: el uso de instrumentos de precios mínimos o de referencia, aplicados tanto a las exportaciones como a las importaciones en países como Australia y la Argentina; el cobro de aranceles e imposición de restricciones cuantitativas (cuotas de exportación); la imposición de licenciamiento automático y no automático, además del aumento del plazo para su concesión, en el caso del licenciamiento no automático. Algunos países, además, recurrieron a instrumentos de control de precios.

El desempleo creciente y el cuadro de austeridad fiscal en los países desarrollados llevaron a diversos países a elevar sus barreras al comercio y a accionar mecanismos de ayuda y financiamiento a su industria local. En ese contexto, en varios países se incrementó la concesión de crédito y garantías a las exportaciones y demás incentivos como, por ejemplo, la flexibilización de la concesión de seguros de créditos a la exportación a corto plazo. Diversos países en desarrollo adoptaron medidas de incentivo a las exportaciones. India, por ejemplo, aumentó las líneas de financiamiento a las exportaciones y la cobertura de los productos beneficiados, con foco en pequeñas y medianas empresas. Otros países, por su parte, redujeron o eliminaron impuestos que impactan sobre las exportaciones para incentivar las ventas al exterior en un período de crisis.

Otro instrumento bastante utilizado por algunos países fue el aumento de las investigaciones de prácticas de *dumping*[1] de sus socios comerciales. En los informes conjuntos de la OCDE/OMC/UNCTAD de 2012, las medidas antidumping fueron señaladas como las más utilizadas entre las medidas proteccionistas.

La Argentina, China e Indonesia aumentaron considerablemente sus investigaciones de *dumping* en 2008 y, particularmente, en 2009.

[1] El *dumping* es una práctica comercial que consiste en que una o más empresas de un país vendan sus productos, mercaderías o servicios a precio inferior (de exportación) al que utilizan para un producto similar en las ventas a su mercado interno (valor normal). Esa práctica es considerada una *práctica comercial desleal*.

La Argentina, por ejemplo, que había iniciado en 2007 un total de ocho investigaciones, aumentó la cantidad a 18 en 2008 y después a 28 en 2009, en su mayoría dirigidas a China y a Brasil.

China también registró un incremento bastante alto de las investigaciones en el período, que pasaron de cuatro en 2007 a 17 en 2009. Históricamente, sus investigaciones de *dumping* estuvieron dirigidas principalmente a los Estados Unidos, Japón y Corea.

Brasil e India también aumentaron sus investigaciones de *dumping* entre 2007 y 2008, pero redujeron ese número en 2009 y otra vez en 2011.

Brasil, que registró un incremento de casi el 80% en el número de investigaciones entre 2007 y 2008 y, posteriormente del 311% entre 2009 y 2010 (en gran parte para productos chinos), redujo en casi el 60% esa cantidad en 2011. Sin embargo, en 2012, el uso de este instrumento volvió a crecer en el país, con el inicio de 47 investigaciones en ese año, el número más alto entre todos los países presentados en el *Cuadro 1*. El informe conjunto de la OCDE/OMC/UNCTAD que abarca el período de mayo a octubre de 2012 cita incluso el hecho de que Brasil está utilizando intensivamente este instrumento.

Más recientemente, en 2011 y 2012, algunos países como Australia, Canadá y Tailandia también decidieron utilizar con mayor intensidad ese instrumento de protección. Entre 2007 y 2011, las investigaciones de Australia crecieron un 800% y las de Tailandia un 550%. En el caso de Canadá, ese número pasó de 1 en 2007 a 11 en 2012.

Entre los años 2008 y 2011, la Unión Europea mantuvo sus números de aperturas de investigación estables, entre 15 y 19, orientando la gran mayoría de esas investigaciones a productos y empresas chinas. Recientemente, se observa una reducción en el número de aperturas de investigaciones a 13, lo que sugiere que el país está utilizando otros tipos de instrumentos de política comercial, como veremos más adelante.

CUADRO 1

Cantidad de investigaciones de *dumping*

País/Bloque	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2007-2012 %
Sudáfrica	5	3	3	0	4	1	-80,0
Argentina	8	19	28	14	7	12	50,0
Australia	2	6	9	7	18	12	500,0
Brasil	13	23	9	37	16	47	261,5
Canadá	1	3	6	2	2	11	1.000,0
Chile	1	1	1	1	1	1	0,0
China	4	14	17	8	5	9	125,0
Estados Unidos	28	16	20	3	15	11	-60,7
India	47	55	31	41	19	21	-55,3
Indonesia	1	7	7	3	6	7	600,0
Japón	4	0	0	0	0	1	-75.0
México	3	1	2	2	6	4	33,3
Nueva Zelanda	6	0	0	1	2	0	-100,0
Perú	2	0	4	0	1	1	-50,0
Tailandia	2	1	1	2	13	5	150,0
Unión Europea	9	19	15	15	17	13	44,4

Fuente: OMC.

Por otro lado, países como Sudáfrica, Chile, Japón, México, Nueva Zelandia y Perú, que nunca habían hecho uso intensivo de este instrumento, no lo utilizaron más intensamente como una forma de mitigar los efectos de la crisis financiera internacional sobre su sector externo. En los casos en los cuales se aumentó su uso, el aumento fue apenas marginal.

Con relación al número de casos de litigios iniciados en el órgano de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio, se observó un crecimiento relevante entre 2007 y 2012 en el caso de los Estados Unidos. En 2012, el país tuvo 6 casos *(Cuadro 2)*. Llama la atención además un pequeño aumento en 2008 y 2012, de los casos de demandas contra los Estados Unidos y China. Esos dos países, junto con la Unión Europea, fueron, a lo largo del período analizado, los mayores actores, así como los que recibieron la mayor cantidad de demandas entre los países seleccionados en el *Cuadro 2*.

Es importante observar que dos de las disputas que involucraron a China en el año 2008 se produjeron por acusaciones de que el país estaba ofreciendo incentivos a algunos sectores en forma de subsidios y préstamos que violaban las reglas de la OMC. Además, otras dos acusaban a China de adoptar medidas que obstaculizaban a los extranjeros el acceso a servicios de información financiera.

1.1 Los efectos de la crisis sobre el comercio mundial

A pesar de la intensificación reciente en el uso de los instrumentos de política comercial comentados previamente, algunos trabajos teóricos respecto de los efectos restrictivos de estas medidas sobre el comercio internacional muestran que el perjuicio contra este no fue, de hecho, tan significativo en términos cuantitativos. Según Henn y Mc Donald (2011), el análisis de los datos de medidas de política comercial discriminatorias implementadas desde julio de 2008 hasta abril de 2010 muestra que, en términos agregados, hubo una caída de apenas el 0,2% en el comercio mundial, provocada por el aumento del uso de medidas discriminatorias. Por otro lado, a nivel producto, se llegó a la conclusión de que la caída osciló entre el 5% (dentro de la frontera) y el 7% (entre fronteras). En ese artículo, los autores infieren además, que, medidas como la aplicación de derechos *antidumping* y otras medidas proteccionistas menos convencionales, como BNA, políticas de adquisiciones discriminatorias, subsidios domésticos y medidas de rescate, contribuyeron más fuertemente a la reciente caída de los flujos de comercio mundial.

En otro artículo, de 2010, Kee, Neagu y Nicita trataron de responder a la siguiente pregunta *¿Está aumentando el proteccionismo desde el cuarto trimestre de 2008?* Para ello, los autores compararon el Índice General de Restricción Comercial de diversos países

CUADRO 2

OMC, Órgano de solución de diferencias: número de casos de litigio, 2007-2012, países seleccionados

Denunciante

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	-	-	1	-	-	4
Brasil	1	1	-	1	-	1
China	1	1	3	1	1	3
India	-	1	-	1	-	2
EE.UU.	-	3	2	4	1	6
U. Europea	-	3	2	1	3	3

Demandas

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	-	-	-	1	-	4
Brasil	-	-	-	-	-	-
China	4	5	4	4	2	6
India	1	1	-	-	-	2
EE.UU.	3	6	3	3	3	6
U. Europea	3	4	4	2	-	3

Fuente: OMC

entre 2008 y 2009. Los resultados de los cálculos, que tuvieron en cuenta sólo las políticas comerciales tarifarias y los derechos *antidumping* de los países, indican que no hubo un aumento generalizado del proteccionismo a partir de la crisis financiera global. El aumento de las tarifas y de los derechos *antidumping* en los países analizados explica, en conjunto, menos del 2% del colapso del comercio mundial.

De acuerdo con el artículo, aunque muchos países hayan aumentado sus aranceles en productos seleccionados, sólo unos pocos países, como Malawi, Rusia, la Argentina, Turquía y China, presentaron impactos decrecientes significativos sobre sus flujos comerciales. Los Estados Unidos y la Unión Europea, por su parte, utilizaron, como uno de los principales instrumentos de política comercial, la aplicación de derechos *antidumping* para proteger su industria nacional. Sin embargo, incluso si se tienen en cuenta los derechos *antidumping,* los datos presentados en el artículo sugieren que el impacto sobre el comercio debido a alteraciones en la política comercial durante el período analizado fue mínimo.

En mayo de 2013, en su último informe conjunto con la OCDE y la UNCTAD, la OMC afirmó haber hecho un intento de estimar, por medio de un análisis econométrico, el impacto comercial de las restricciones a las importaciones sobre los flujos comerciales de los países del G-20. Los resultados del análisis tenían por objetivo brindar una idea del impacto en los países del G-20 de las medidas de política comercial restrictivas que los afectaban. El principal resultado del análisis muestra que el impacto agregado de las nuevas restricciones es relativamente modesto, estimado en unos U$S 16.000 millones, o el equivalente a alrededor del 0,2% del comercio de los países del G-20. Sin embargo, a pesar de ser modesto, este resultado puede esconder el hecho de que el impacto sectorial de esas restricciones haya sido de mayor magnitud.

1.2 Las medidas de protección adoptadas por algunos países del G-20

Existen algunas razones por las cuales los países hasta ahora no utilizaron de forma tan intensiva el aumento de aranceles como instrumento de política comercial. En primer lugar, la gran cantidad de acuerdos comerciales multilaterales, regionales y bilaterales impone límites al uso de instrumentos de política comercial tradicionales, como los aranceles. En segundo lugar, muchos países pueden inclinarse más a usar medidas no-arancelarias, como la ayuda financiera y la exigencia de contenido local para discriminar importaciones con relación a los productos domésticos. Ciertos países, como los Estados Unidos, China y Brasil son algunos de los que incluyeron exigencias de contenido local en sus paquetes de estímulo a la producción nacional, en detrimento de los productos importados (Kee, Neagu y Nicita, 2010).

En vista de esos puntos, se incluye a continuación un breve resumen de las medidas principales adoptadas por China, India, los Estados Unidos y la Unión Europea en el contexto de la crisis financiera internacional.

China

A lo largo de 2009, China utilizó principalmente medidas de adquisiciones públicas para estimular el desarrollo de la industria doméstica, buscando dar prioridad a los productos, proyectos y servicios nacionales. Ese mismo año, el gobierno también introdujo licencias de importación automáticas para controlar sus compras externas de productos lácteos.

Posteriormente, el país pasó a utilizar otros instrumentos de política comercial, como el aumento del arancel de importación, la eliminación de licencias automáticas, restricciones a la importación, por ejemplo, de aves y sus derivados, además de medidas de restricción a la exportación, entre la que se destaca el establecimiento de cuotas de exportación para tierras raras.

El gobierno chino, además, ajustó y fortaleció programas de incentivos a las industrias de hierro y acero, automotriz, de construcción naval, petroquímica, de energía eléctrica, textil, de metales no ferrosos, electrónica, de equipamientos, de información y de logística. Además, creó un programa piloto de incentivos para el sector de los electrodomésticos.

En 2011, el país asiático lanzó un programa de apoyo de U$S 2.700 millones para la compra de máquinas agrícolas.

En julio de 2012, China eliminó las licencias automáticas de importación para 19 productos de los sectores eléctrico y de máquinas, entre ellos, las calderas, las turbinas a vapor, las turbinas de agua y las instalaciones eléctricas.

India

India optó por utilizar diversos instrumentos de protección. Aplicó una variedad de medidas: un aumento de las restricciones a la exportación de productos agrícolas como los aceites comestibles y las leguminosas; el aumento de la tarifa de importación de productos como los aceites naturales; un aumento de los aranceles de exportación de ciertos minerales; la creación de aranceles de exportación para diversos bienes; la inclusión de nuevos productos en su lista de exigencia de licencia de importación; el control de los precios domésticos de ciertos productos agrícolas; y la inclusión de nuevos productos en la lista de bienes sujetos a cuotas arancelarias.

Se estableció además una política de carácter local para el sector de telecomunicación y otra de adquisiciones públicas para el sector de los artículos electrónicos.

El gobierno de India también estableció programas de ayuda financiera para el sector nacional de aviación y creó un nuevo reglamento para promover el sector doméstico en el área de las telecomunicaciones (productos y servicios).

A mediados de 2012, el país lanzó un nuevo paquete de apoyo a los exportadores por Rs 20.000 millones (rupias indias), además de haber concedido ayuda financiera a la industria textil a través de paquetes de reestructuración de la deuda por Rs 350.000 millones.

Además, el gobierno de la India creó un paquete de estímulo (Rs 100.000 millones), por medio de la concesión de crédito preferencial para los exportadores de telares manuales, artesanías, alfombras, y productos fabricados por pequeñas y medianas empresas.

Unión Europea

Los países del bloque europeo se vieron particularmente afectados por la crisis financiera que estalló a fines de 2008. Para tratar de mitigar los efectos devastadores que tuvo sobre sus economías, los miembros del bloque recurrieron básicamente a dos instrumentos de política comercial: subsidios a la exportación y uso de BNA (Barreras No Arancelarias).

Entre las medidas adoptadas, a mediados de 2009, por ejemplo, la Comisión Europea aumentó los subsidios a las exportaciones de leche y sus derivados. En 2011, el bloque elevó sus BNA, por ejemplo, a través, del aumento de requisitos técnicos para la importación de poliamida y utensilios de melanina (SH 3924.10.00). Pasó a exigir, además, el cumplimiento de condiciones especiales para la importación de alimentos y productos alimenticios provenientes de regiones de Japón afectadas por la crisis nuclear.

En lo que se refiere a las medidas más generales de apoyo a la economía europea, gran parte de los países recurrieron a programas de ayuda a las empresas con dificultades financieras derivadas de la crisis, principalmente las empresas pequeñas y medianas. Los gobiernos de los Estados concedieron lo siguiente: *i)* crédito a la exportación; *ii)* seguro de crédito a la exportación en el mercado no cubierto por el sector privado; *iii)* préstamos a las empresas con tasas de interés subsidiadas. Algunos países, como Alema-

nia y Francia, concedieron mejores condiciones de financiamiento a las empresas del sector agrícola. Alemania, por ejemplo, estableció un régimen temporario de ayuda por un valor de € 100 millones para los agricultores. El régimen contemplaba asistencia bajo la forma de subvenciones directas, tasas de interés y préstamos subsidiados, y ayuda de contribuciones para la seguridad social.

Además, a comienzos de 2013, Francia concedió ayuda estatal bajo la forma de garantías de préstamos al sector automotriz.

Es importante destacar que, en contra de las expectativas de algunos analistas, varios de esos programas de ayuda y financiamiento lanzados en 2009 se extendieron y, en algunos casos, incluso se reforzaron a lo largo de 2010 y 2012. En los comienzos de la crisis, se esperaba que esas medidas de reactivación fueran de carácter temporario y tuvieran vigencia por un período bastante corto.

Estados Unidos

Los Estados Unidos se abocaron a la aplicación de medidas de política comercial puntuales para hacer frente a los efectos de la crisis sobre su sector externo. Al igual que en el caso europeo, el país buscó proteger a su sector de lácteos, aumentando los subsidios concedidos a esos productos. Además, recurrió al uso de los instrumentos de protección usuales, como el aumento del arancel de importación.

El país adoptó, además, una política de adquisiciones públicas, que establecía un acuerdo sobre adquisiciones a nivel gubernamental con Canadá. El acuerdo preveía compromisos permanentes y recíprocos en el área de construcción (obras estatales y de lugares públicos), en el marco del acuerdo sobre Contratos Públicos de la OMC (GPA).

Como medidas económicas generales, los Estados Unidos concedieron ayuda a las pymes y al sector automotriz, a través de subvenciones y préstamos.

Además, a mediados de 2012, el país aumentó también el capital destinado a préstamos de su Export-Import Bank de U$S 100.000 millones a U$S 120.000 millones en 2012 y 2014. El objetivo de esa medida es ayudar a la industria textil brindando financiamiento para sus exportaciones de componentes textiles y para la promoción de empleos a nivel local para los sectores textil y de manufacturas en general.

2. LA POLÍTICA COMERCIAL DE BRASIL

A partir del tercer trimestre de 2008, cuando comenzó la crisis financiera internacional, el gobierno de Brasil comenzó a actuar buscando mitigar los efectos negativos sobre las cuentas externas del país, que venían atravesando un proceso de deterioro preocupante. Hasta entonces, el diagnóstico en el cual el Gobierno se basaba para delinear su estrategia de acción se concentraba en la valorización del real. Por lo tanto, inicialmente, partiendo de ese diagnóstico, el Gobierno comenzó a actuar básicamente en dos frentes:

i) El control de los flujos de capitales extranjeros que entraban a Brasil: en octubre de 2009 se instituyó el impuesto a las operaciones financieras (IOF) del 2% sobre el capital extranjero para inversiones en acciones y en títulos de renta fija. La medida se adoptó con el objetivo de contener el flujo especulativo de entrada de capitales, identificado como uno de los factores responsables de la valorización del real.

ii) La reducción de los costos de financiamiento de las exportaciones: a lo largo de 2009 se adoptaron las siguientes medidas: se extendió el Programa de Financiamiento a las Exportaciones (PROEX) para empresas exportadoras con facturación bruta anual de hasta R$ 600 millones; se implementaron líneas de ese mismo programa destinadas a pequeñas y medianas empresas, incorporando operaciones de pre-embarque y permitiendo el encadenamiento de estas operaciones con el financiamiento PROEX; y se crearon condiciones más favorables para el financiamiento a las exportaciones de bienes de capital por el Banco Nacional de Desarrollo (BNDES) y mejores condiciones de financiamiento para la producción de bienes de consumo destinados a la exportación (pre-embarque).

Esas medidas siguieron utilizándose en combinación con otras diversas a lo largo de 2010 y 2011. Sin embargo, a partir de mayo de 2010 el alcance de la actuación del gobierno de Brasil sufrió alteraciones y se lanzó el Paquete de Competitividad, cuyo objetivo principal era apoyar la competitividad de la producción brasileña para hacer frente a la valorización del real.

El paquete contenía iniciativas en el área de la política de exportación, además de decisiones que afectaban la política de importaciones y de adquisiciones públicas. Entre las principales medidas, algunas reformuladas posteriormente, se destacan: la devolución del 50% de los saldos acreedores del PIS/PASEP, COFINS e IPI de las exportaciones no compensadas hasta 30 días después de la solicitud[2]; la creación del Fondo de Garantía de Comercio Exterior, para la cobertura de riesgos *no cubiertos por el mercado;* la extensión a bienes de consumo del mecanismo de ecualización de la tasa de interés por el Tesoro en el financiamiento a las exportaciones (pre-embarque), hasta entonces limitado a los bienes de capital; la eliminación a seis meses de la reducción del 40% aplicable al impuesto de importación sobre autopartes pagado por las plantas de ensamblaje instaladas en el país y el cambio en las reglas de adquisiciones públicas. De esta manera, se confirió a los productores nacionales de bienes y servicios una preferencia de hasta el 25% en relación con el precio del producto importado similar. Estos productos y servicios deberían detentar un contenido nacional mínimo para calificar para la preferencia, cuyos márgenes serían fijados por productos o actividades en función de criterios relacionados al impacto de las compras del gobierno sobre *empleo, renta, recaudación y desarrollo tecnológico* (CINDES, 2010).

El análisis de la lista anterior revela que, desde el comienzo, la política del gobierno de Brasil estuvo orientada a proteger y, en la medida de lo posible, promover la industria brasileña de forma general, a través del establecimiento de una política de adquisiciones públicas, especialmente el sector automotor. Así, a partir de mediados de 2010, Brasil se considera uno de los países que recurre de forma cada vez más frecuente al uso de medidas de protección.

[2] En Brasil, las exportaciones están sujetas al pago de los siguientes impuestos: Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI), Contribución para el Programa de Integración Social y Programa de Formación del Patrimonio del Servidor Público (PIS/PASEP), Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social (COFINS) e Impuesto sobre Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS).

Con el agravamiento de los efectos negativos de la crisis sobre la industria doméstica, la persistente valorización del real y la agudización de la competitividad china, crecieron las presiones por parte del sector industrial por una mayor actividad en la política comercial brasileña. En reacción a la fuerte demanda de aumento de la protección, en agosto de 2011, el Gobierno lanzó, el Plan *Brasil Maior* (Brasil Mayor).

Según el propio Gobierno el plan es la: *política industrial, tecnológica y de comercio exterior del gobierno de Dilma Rousseff*. Oficialmente, el desafío del Plan *Brasil Maior* es sustentar el crecimiento económico inclusivo en un contexto económico adverso y generar un cambio estructural de la inserción del país en la economía mundial. Para ello, el plan se centra en la innovación y la densificación productiva del parque industrial brasileño, con foco en las ganancias sustentadas en la productividad del trabajo.

El plan adoptó medidas importantes de desgravación de la nómina salarial; aumento del contenido nacional en las cadenas productivas para acceso preferencial a las adquisiciones públicas; facilitación de financiamientos para el agregado de valor nacional y competitividad de las cadenas productivas, por ejemplo, a través de la expansión del crédito del Tesoro al BNDES para respaldo a la inversión y a la producción; fortalecimiento de la defensa comercial; ampliación de incentivos fiscales, por ejemplo, con la institución del Régimen Especial de Reintegro de Valores Tributarios a las Empresas Exportadoras (REINTEGRA), cuyo objetivo era resarcir parte de los valores referentes a los costos tributarios residuales existentes en sus cadenas de producción.

Cabe destacar que, en el caso de la exigencia de contenido nacional, su objetivo principal es incentivar inversiones en partes, piezas y componentes de productos o sectores considerados relevantes para el fortalecimiento del sector industrial brasileño.

A pesar de haber sido lanzado en agosto de 2011, se incluyeron en su objetivo inicial varias medidas a lo largo del tiempo. Actualmente, llama la atención la importancia que el Gobierno le da a la política de protección comercial y, más recientemente, al tema de la resolución de los problemas de infraestructura del país. El diagnóstico de que la falta de competitividad de la producción brasileña era consecuencia de un problema coyuntural, es decir, la valorización del real, fue superado por la constatación de que el problema es de carácter estructural. En verdad, Brasil enfrenta realmente un problema de baja productividad, infraestructura deficiente, costos elevados de transporte e impuestos altos. Como respuesta, en agosto de 2012, el Gobierno lanzó el Programa de Inversiones en Logística, que concederá autopistas y vías férreas a la iniciativa privada, además de ampliar el límite de endeudamiento de 17 estados en R$ 42.200 millones.

Además, a lo largo de 2012 y a principios de 2013 el Gobierno aumentó el número de sectores beneficiados por la desgravación de la nómina salarial, e incluyó también algunos servicios en esa lista. Hasta mayo de 2013, según informaciones obtenidas en el sitio web del plan, se desgravaron 42 sectores (4.310 NCM). Asimismo, el Gobierno adoptó incentivos fiscales significativos para ayudar a la industria automotriz nacional a recuperarse de los efectos de la crisis global, creó la *Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação* (EMBRAPII) y lanzó el Plan Inova Empresa, *un plan de inversiones en innovación del Gobierno Federal que prevé la articulación de diferentes ministerios y la disponibilidad de apoyo financiero por medio de crédito, subvención económica e inversión y del financiamiento a instituciones de investigación* (FINEP, 2013).

En el caso de la industria automotriz, los incentivos impositivos concedidos por el Gobierno Federal están asociados a la inversión, a agregar valor, al empleo, la innovación, la seguridad vehicular y la eficiencia energética de los vehículos. A mediados de 2012, el sector pasó a contar con un nuevo régimen denominado Inovar-Auto (Programa de Incentivo a la Innovación

Tecnológica y Densificación de la Cadena Productiva de Vehículos Automotores) que tendrá vigencia hasta 2017. Sus principales líneas de acción son: la ampliación del acceso de empresas al programa por medio de alteraciones en las condiciones de habilitación; una reducción de hasta 30 puntos porcentuales del IPI[3] asociada al porcentaje de compras internas de insumos; concesión de incentivos adicionales, como la reducción extra de hasta 1 punto porcentual del IPI en I&D, hasta 1 punto porcentual en ingeniería, tecnología industrial básica y capacitación de proveedores, y hasta 2 puntos porcentuales para incrementos de eficiencia energética superiores al 18,8% con relación a 2011.

CONCLUSIONES

A pesar de que algunos trabajos empíricos hayan indicado que la adopción de medidas consideradas restrictivas al comercio por parte de las principales economías mundiales no afectó de forma significativa el comercio internacional en términos globales, es necesario hacer algunas salvedades. En primer lugar, los impactos sectoriales de la aplicación de esas medidas pueden haber sido mucho más perjudiciales que el impacto general. En segundo lugar, las medidas adoptadas por algunos países pueden haber perjudicado más a su comercio con ciertos socios comerciales que con otros. Podemos citar como ejemplo la reducción de las exportaciones brasileñas destinadas al mercado argentino debido a las restricciones a las importaciones impuestas por este último. Algunos datos muestran que no ocurrió lo mismo en sus relaciones comerciales con China. En tercer lugar, hay efectos políticos de esas medidas que no pueden medirse empíricamente. Por ejemplo, la imposición de medidas de restricción comercial dificulta aún más la realización de un acuerdo multilateral de comercio entre los países, cuyas negociaciones actualmente se encuentran completamente trabadas. La toma de medidas que de cierta forma se oponen a las normas de la OMC genera una gran incomodidad en la relación entre los países. Por ejemplo, recientemente, Japón, la Unión Europea y los Estados Unidos presentaron al Comité de Medidas Relacionadas con el Comercio e Inversiones de la OMC un documento que cuestiona las medidas de política de carácter local adoptadas por Brasil, alegando que el apoyo brindado por el país a su producción por medio de la adopción de preferencias para productos nacionales en las adquisiciones públicas de bienes y servicios y exenciones de impuestos se realizó de forma discriminatoria, lo que implica sustitución de importaciones.

[3] Impuesto a los Productos Industrializados (NdT).

Los países del G-20 se comprometieron a empeñar esfuerzos para evitar el uso de políticas comerciales que pudieran distorsionar el comercio de alguna manera y, cuando eso no fuera posible, que esas políticas fueran de carácter temporario, pero no es eso lo que se ha observado. Los efectos de la crisis ya resultan demasiado perjudiciales, y la adopción de ese tipo de medida parece empeorar la situación, a pesar de que algunos países crean que lo mejor que se puede hacer en este momento es proteger y promover su industria doméstica a cualquier precio. Los resultados negativos de esa forma de conducir la política comercial ya se hacen sentir, aunque sea de forma marginal. Sin embargo, recién con el transcurso del tiempo se podrá evaluar el éxito o el fracaso de esas medidas.

MEDIDAS PROPUESTAS POR EL PLAN DE COMPETITIVIDAD

- Devolución del 50% de los saldos acreedores de PIS/PASEP, COFINS e IPI no compensados hasta 30 días después de la solicitud.

- Implementación de la exención *drawback* en el mercado interno.

- Exclusión del ingreso por exportaciones para encuadramiento de las empresas en el régimen del SIMPLES[4].

- Eliminación a seis meses de la reducción del 40% aplicable al impuesto de importación sobre autopartes pagado por las plantas de ensamblaje de empresas automotrices instaladas en el país.

- Creación del EXIM Brasil.

- Creación del Fondo de Garantía de Comercio Exterior.

- Extensión a bienes de consumo del mecanismo de ecualización de tasa de interés.

- Creación de la Empresa Brasileña de Seguros (SBE).

- Otorgamiento a los productores nacionales de bienes y servicios de una preferencia de hasta un 25% en relación al precio del producto importado similar.

PRINCIPALES MEDIDAS PROPUESTAS EN EL MARCO DEL PLAN BRASIL MAIOR

Medidas de respaldo a las exportaciones

- Ampliación de la participación del aporte del BNDES en el financiamiento a la exportación pre-embarque: BNDES PSI Exportación.

- Encuadramiento automático PROEX-ecualización: las empresas con facturación de R$ 60 millones a R$ 600 millones continuarán con condiciones de financiamiento equiparadas al PROEX-financiamiento.

- Ampliación de los presupuestos para PROEX-financiamiento; PROEX-ecualización, Fondo de Fomento a la Exportación (FFEX, para pymes): el PROEX-ecualización ampliado para el pre-embarque, amplía el plazo y el porcentual máximo ecualizable.

- Flexibilización de garantías para el PROEX-financiamiento (principalmente para micro pymes).

- Incremento del valor máximo anual de gasto con ecualización de U$S 10 millones a U$S 20 millones para operaciones *intercompanies*.

- ACC[5] y ACE[6] pueden ser accionados cuando se realizan exportaciones vía *trading*.

- Aumento de la participación máxima de acceso al crédito y el plazo total del financiamiento en la exportación pre-embarque (PSI - BNDES).

- Creación de nueva línea de financiamiento del BNDES Exim pre-embarque, Programa BNDES Revitaliza Exportación.

- Creación del Fondo de Financiamiento a la Exportación de micro pymes, PROEX-financiamiento.

[4] Sistema Integrado de Pago de Impuestos y Contribuciones de las Microempresas y Empresas de Pequeño Porte (NdT).

[5] Anticipo efectuado al exportador en la etapa pre-embarque a través del financiamiento a la producción de la mercadería exportada (NdT).

[6] Contratación del adelanto de las divisas a cobrarse del comprador en la etapa posembarque de la mercadería (NdT).

- Encuadramiento automático PROEX-ecualización: las empresas con facturación de entre R$ 60 millones y R$ 600 millones continuarán con condiciones de financiamiento equiparadas al PROEX-financiamiento.

- Autorización para la creación de la Agencia Brasileña de Garantías: conjunción de recursos de varios fondos de garantía como el Fondo de Garantía del Comercio Exterior, de infraestructura; inversión; vivienda social; crédito educativo.

Medidas tributarias

- Institución del Reintegra (Régimen Especial de Reintegro de Valores Tributarios a Empresas Exportadoras): objetivo de resarcir (del 0% al 3%) valores referentes a costos tributarios residuales existentes en sus cadenas de producción.

- Ampliación del plazo y aumento de las empresas beneficiadas por el resarcimiento de créditos a los exportadores.

- Desgravación de la nómina de pagos para productos de sectores seleccionados, eliminación de la contribución patronal del Instituto Nacional Do Seguro Social (INSS) con compensación parcial de nueva alícuota sobre facturación bruta, excluido el ingreso bruto de exportaciones.

- Incremento de 1 punto porcentual en la alícuota de COFINS en la importación de los productos incluidos en la medida mencionada en el ítem anterior.

- Incremento de la desgravación de la inversión en puertos y ferrocarriles, pasando a contemplar almacenamiento, protección ambiental y sistemas de seguridad y monitoreo (REPORTO[7]).

- Lanzamiento del Régimen Especial Tributario para la Industria de Defensa.

- Reducción y armonización de la alícuota interestatal del ICMS con impacto sobre productos importados del 12% actual al 4%, en vigencia a partir del 1º de enero de 2013.

- Ampliación del alcance del concepto de *empresa principalmente exportadora* a los fines de exención de impuestos en la compra de insumos, autopartes y piezas.

Medidas de protección comercial

- Creación de 120 cargos de carácter efectivo de la carrera de analista de Comercio Exterior para fortalecer de la estructura de defensa comercial.

- Entrada en vigencia del ATA Carnet: promulgación de la convención relativa a la admisión temporaria, conocida como Convención de Estambul, bajo los auspicios de la Organización Mundial de Aduanas, con la utilización del derecho de reserva.

- Intensificación de la defensa comercial: *antidumping,* salvaguardias y medidas compensatorias; reducción de plazos de 15 meses a 10 meses (investigación) y de 240 días a 120 días (aplicación de derecho provisorio).

- Intensificación en los procesos de lucha contra la elusión; la falsa declaración de origen y la subfacturación de precios.

- Perfeccionamiento de la estructura arancelaria del Impuesto de Importación con foco en la Política de creación de mecanismos para permitir aumento del Impuesto de Importación con alteración del Arancel Externo Común (TEC, Tarifa Externa Común).

[7] Regime Tributário para Incentivo à Modernização e à Ampliação da Estrutura Portuária.

- Incremento de la alícuota *ad valorem* del Impuesto de Importación de 100 productos (con aumento previsto para otros 100).

- Fortalecimiento de la lucha contra las importaciones ilegales: acuerdo de cooperación entre el Ministerio de Justicia y el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior para luchar contra la violación de la propiedad industrial y de certificación forzada.

- Suspensión de ex-tarifario[8] para máquinas y equipamientos usados.

- Revisión del acuerdo automotriz con México.

- Aumento de la fiscalización en puertos y aeropuertos con foco sectorial: operación Maré Vermelha (Marea Roja).

- Convenio Inmetro/RFB para perfeccionar el control y la fiscalización sobre mercaderías importadas e inhibir prácticas ilícitas de importación.

- Reducción y armonización fiscal en las importaciones, reducción y armonización de la alícuota interestatal del ICMS con impacto sobre productos importados del 12% actual al 4%, en vigencia a partir del 1º de enero de 2013.

Adquisiciones públicas

- Instauración de márgenes de preferencia de hasta el 25% en licitaciones públicas para la compra de los siguientes productos fabricados en el país: retroexcavadoras y motoniveladoras; fármacos y medicamentos; textiles, calzados y accesorios; materiales y equipamientos hospitalarios; confecciones, calzados y artefactos; vehículos para ferrocarriles; equipamiento agrícola y máquinas perforadoras; papel para impresión de Papel Moneda y Disco para Moneda y equipamientos de Tecnología de la Información y Comunicación.

Nuevo régimen automotriz

- Creación del Programa de Incentivo a la Innovación Tecnológica y Densificación de la Cadena Productiva de Vehículos Automotores (Inovar-Auto): aumento del contenido regional y cuotas de importación.

[8] Régimen de Ex-tarifarios: En Brasil el régimen conocido como *Ex-tarifarios* consiste en aplicar una reducción arancelaria *ex*clusivamente a determinada mercancía, que no tiene un código (ítem) propio en la Nomenclatura Común del Mercosur pero cuya descripción está comprendida dentro de la descripción general de un código (ítem) existente. Para tales efectos se crea un *Ex* asociado a un código (ítem) NCM, el cual cuenta con una numeración propia y la descripción de la mercancía sujeta a reducción arancelaria. Estos *Ex* tienen carácter temporal (NdT).

BIBLIOGRAFÍA

CINDES (Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento). *PC en Foco: Observatório de Política Comercial*. Trece ediciones disponibles en: www.cindesbrasil.org

FINEP (Financiadora de Estudos y Projetos). *Plano Inova Empresa*. Disponible en: http://www.finep.gov.br/inovaempresa/

Henn, C. y McDonald, B. *Protectionist Responses to the Crisis: Damage Observed in Product-Level Trade*. FMI documento de trabajo. Strategy, Policy and Review Department. WP/11/139, junio de 2011.

Kee, H.L., Neagu, C. y Nicita, A. *Is Protectionism on the Rise? Assessing National Trade Policies during the Crisis of 2008*. The World Bank Development Research Group Trade and Integration Team. Policy Research Working Paper 5274, abril de 2010.

MDIC (Ministério de Desenvolvimento, Industria e Comércio Exterior). *Documentos sobre el Plan Brasil Maior,* disponible em: http://www.brasilmayor.mdic.gov.br/

OMC/OCDE/UNCTAD. *Reports on G-20 Trade and Investment Measures*. Nuevos informes disponibles en: www.oecd.org/investmentpolicy/g20/htm

Organización Mundial del Comercio (OMC). *Trade Policy Review: Brazil*. Informe de la Secretaría, 2013. Disponible en: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm

Pereira, L.V., Canêdo-Pinheiro, M. y da Costa, K. P. *Desenvolvimento da Indústria Doméstica em Contexto de Crise Internacional: Avaliando Estratégias*. Río de Janeiro: CEBRI, 2012.

La quimera del oro ¿Quo vadis OMC?

ADRIÁN MAKUC
Licenciado en Economía Política (UBA). Director Nacional de Política Comercial Externa, Secretaría de Comercio Exterior, Ministerio de Economía y Finanzas de la Nación.
CAROLINA VEGA
Licenciada en Ciencia Política (UBA), Master en Relaciones Comerciales Internacionales (UNTREF). Docente Universitaria (UNLA, UNTREF).
LUCIANO SCARPANTI
Licenciado en Relaciones Comerciales Internacionales (UNTREF). Asesor de la Dirección de Negociaciones Comerciales, Secretaría de Comercio Exterior, Ministerio de Economía y Finanzas de la Nación.

El artículo estudia los efectos que la crisis económica internacional ha tenido sobre el funcionamiento de la OMC (Organización Mundial del Comercio) y sus actividades fundamentales como por ejemplo las negociaciones de la Ronda Doha. El análisis utiliza los conceptos de gobernabilidad o gobernanza del espacio económico internacional para describir las dificultades que han enfrentado todos los intentos del G20 para acordar sobre temas relacionados con las reformas que sería necesario introducir en el FMI y Banco Mundial, el comercio internacional y el sistema de reglas multilaterales vigentes desde la creación de la OMC. Un ejemplo de ello es el nuevo rol que la OMC ha adoptado como controlador de la conducta de los países en materia de política comercial, específicamente en el caso de la Argentina.

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, las cuestiones más importantes que concentran la atención de los observadores de la economía internacional están vinculadas con la situación relativa de los países o grupos de países en el contexto económico mundial generado a partir de la crisis financiera iniciada en setiembre de 2008 con la quiebra de la Banca Lehman y luego extendida a la economía real, a la producción de bienes y de servicios al interior de los países y al comercio y los movimientos de capitales y flujos de inversiones entre todos los países del mundo.

Estas cuestiones pueden sintetizarse utilizando el concepto de *gobernabilidad* o *gobernanza del espacio económico internacional* y las dificultades que han enfrentado todos los intentos realizados por un grupo de países desarrollados y en desarrollo que, en número de 20, comenzaron a reunirse en el mes de noviembre de 2008 y luego mantuvieron encuentros periódicos bajo la denominación de Grupo de los 20 o G-20. La última reunión tuvo lugar en un hermoso y alejado balneario de la República de México en el mes de junio de 2012.

Uno de los focos de la atención del G-20 fue la posible reforma que sería necesario introducir en los organismos financieros internacionales tales como el FMI y el Banco Mundial con la finalidad de que cumplan con objetivos que contribuyan a superar la situación de crisis por la que atraviesa la economía mundial. Los ministros de economía de esos países y sus equipos de trabajo mantuvieron multiplicidad de reuniones bajo los lineamientos emanados de los jefes de estado y de gobierno de los países nucleados en el G-20 y contenidos en las Declaraciones que se adoptaron al concluir cada una de las reuniones del Grupo desde noviembre de 2008.

Lamentablemente, todos los trabajos que incluyeron áreas como la agricultura, el transporte, la infraestructura, el comercio, las inversiones y las cuestiones del empleo, no produjeron elementos suficientes como para poder afirmar que se están construyendo sólidas bases para establecer una nueva organización institucional de la economía internacional que pudiera atender con mayor eficacia los problemas causados por la crisis económica internacional a nivel global, regional y al interior de cada uno de los países afectados por ella.

Otro de los focos de atención del G-20 fue el comercio internacional y el sistema de reglas multilaterales que existe desde la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 y los Acuerdos Multilaterales surgidos de las negociaciones de la llamada Ronda Uruguay realizada entre 1986 y 1994. En este ámbito se está realizando desde noviembre de 2001 una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales denominada Ronda de Doha (porque se decidió en una Conferencia Ministerial de la OMC en esa ciudad) y bautizada *Ronda del Desarrollo* porque tenía el objetivo de crear las condiciones necesarias para que los países en desarrollo pudieran contar con mayores posibilidades de hacer crecer sus economías y el nivel de bienestar de sus pueblos.

La indefinición de estas negociaciones y los peligros derivados de las reacciones de los países ante los efectos de la crisis económica internacional, buscando proteger sus economías nacionales, fueron objeto de atención de las declaraciones del G-20 en todas las reuniones.

Este breve trabajo trata de presentar esta serie de temas enumerados rápidamente en los párrafos anteriores poniendo la atención en los efectos que ha tenido la crisis económica internacional en el funcionamiento de la OMC y en sus actividades fundamentales como son las negociaciones de la Ronda de Doha, el cumplimiento de las reglas multilaterales contenidas en los Acuerdos que le dieron origen y la búsqueda de un nuevo papel o rol institucional en estas nuevas circunstancias económicas y políticas internacionales.

II. NUEVO ESCENARIO DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

En este punto se realiza un intento de exponer brevemente los principales elementos que pueden contribuir para una caracterización de las condiciones vigentes en la economía internacional y en las relaciones comerciales internacionales dentro de ese contexto.

Antes de entrar en las cuestiones económicas, es oportuno hacer una referencia, también breve, al estado actual del contexto mundial dentro del cual se encuentra la Argentina, como país que mantiene relaciones con todos los demás países que conforman la comunidad internacional que conocemos en la actualidad. Es un mundo difícil, donde el conjunto de países enfrenta una multiplicidad de desafíos para poder lograr una convivencia pacífica entre la totalidad de sus integrantes. En ese mundo, la Organización de las Naciones Unidas ONU, creada en 1945, tiene la responsabilidad de construir las bases para asegurar una gobernabilidad dentro de la cual pueda ir mejorando la situación de los países más atrasados y se puedan alcanzar niveles de vida y bienestar que permitan decir que se ha superado el hambre y la pobreza en todo ese enorme, amplio y extenso planeta que habitamos.

Es cierto que no hay guerra ni enfrentamiento militar generalizado entre países o grupos de países como hubo en el siglo XX en dos ocasiones, 1914-1918 y 1939-1945. Pero existen conflictos armados localizados en múltiples lugares; ocupación de territorios de países por parte de tropas de otro u otros países; el fenómeno del terrorismo a nivel internacional que se mantiene y crece desde el año 2001 y el atentado a las *torres gemelas* del World Trade Center (WTC) en Nueva York y las actividades de los narcotraficantes que no reconocen las fronteras nacionales y cubren toda la superficie del planeta. Es importante recordar que la ONU ha tenido intervención en las cuestiones relativas a conflictos armados y/o ocupación de territorio de un país por tropas de otro. Lo que sucede es que todas estas situaciones subsisten y permanecen en el tiempo.

El hecho relevante en el mundo actual es que no hay un país con el poder suficiente para constituirse en la potencia dominante por encima de los demás países. El poder que alguna vez detentaron los Estados Unidos ya no domina todo el planeta, ni puede imponer su voluntad sin demasiado problema. La coexistencia entre Estados Unidos y la Unión Soviética (URSS) con dos sistemas político-económico-sociales diferentes se extendió desde fines de la década de 1940 hasta fines de la década de 1980, pero ya es parte de la historia del siglo XX. El sistema capitalista y su mayor representante los Estados Unidos predominan en el mundo actual y sin embargo, el poderío relativo de los Estados Unidos ha decrecido.

El sistema basado en el llamado comunismo solamente existe con variantes en uno de los grandes países del mundo actual que es la República Popular de China, pero no hay nada parecido a la competencia y el conflicto de la época de la llamada *Guerra Fría,* porque China ha puesto en vigencia condiciones del sistema económico capitalista para llevar adelante sus planes de desarrollo económico y ha recibido ingentes inversiones extranjeras directas de las empresas de los principales países desarrollados en los últimos treinta años. Todo esto ha redundado en que China se haya convertido en la segunda potencia económica mundial detrás de los Estados Unidos en la segunda década del siglo XXI y en una de las locomotoras, sino la única, de la economía mundial en estos años.

El desarrollo de la Unión Europea como potencia económica mundial no fue acompañado por nada similar a nivel de la política internacional. Los *Estados Unidos de Europa* no llegaron a constituirse nunca como tales hasta ahora y, con posterioridad a la crisis de 2008, se han profundizado las diferencias internas entre los propios países miembros respecto de lo que había sido uno de los grandes logros de los últimos años como fue la aprobación de la Constitución de la Unión Europea en el año 2004.

II.a La crisis económica internacional

Los años de la primera década del siglo XXI mostraron una economía mundial dominada por el fenómeno del crecimiento del PBI de China a tasas que superaron en varios períodos anuales el nivel del 10% y por una tendencia al aumento de los precios internacionales de las materias primas, metales y productos agropecuarios (principalmente *commodities* agrícolas) que fue impulsada por la demanda generada por las necesidades de mantener esos niveles de crecimiento y de alimentar a la población con crecientes ingresos producto del mismo crecimiento económico iniciado en la década de 1980 del siglo pasado.

El papel de China en el contexto económico internacional se hizo cada vez más relevante como resultado de los enormes saldos positivos de su comercio exterior y el ingreso de capitales a la economía china, lo cual dio lugar a un incremento de las reservas del Banco Central de China que excedieron todas las expectativas y que se fueron colocando en bonos del tesoro de los Estados Unidos. Así se conformó una situación en la que la relación de los tipos de cambio entre las monedas de los principales países, alguna vez dominada por la moneda de reserva internacional que era el dólar Estados Unidos, se fue deteriorando de tal forma que la emisión de dólares financiaba a la economía de los Estados Unidos y era sostenida por la compra de bonos del tesoro Estados Unidos realizada por China y mientras la moneda china (*yuan* o *renminbi*) se revaluaba lenta pero seguramente.

Los países desarrollados enfrentaban crecientes problemas en sus economías por razones propias y por la competencia de la producción de bienes de China que inundaba sus mercados. Además, el sistema financiero internacional continuaba con su debilidad intrínseca y su incapacidad de encontrar la forma de que las reglas aplicadas por el FMI pudieran asistir efectivamente a los países endeudados a superar sus problemas económicos internos y externos. Los planes de ajuste promovidos por el FMI nunca tuvieron éxito, pero menos lo tuvieron en esa primera década del siglo XXI, cuando se comenzaron a hacer sentir los efectos negativos de una globalización de las actividades económicas que parecía una panacea en la última década del siglo XX y comenzó a ser cuestionada cada vez más por los crecientes desequilibrios económicos que generaba en las economías de los países en desarrollo endeudados y también en algunos PD (Países Desarrollados) cuya situación económica interna iba empeorando.

Las economías de los países emergentes fueron las principales beneficiarias de este período de crecimiento económico, gracias entre otras cosas a que sus principales variables macroeconómicas estaban en orden y crecían los flujos de capitales hacia sus economías, tanto de capitales especulativos como de inversiones extranjeras directas.

India, Brasil, México, Sudáfrica y algunos otros países que muchas veces se asocian con la denominación de *países de economía emergente* fueron partes responsables de este período de crecimiento entre 2003 y 2008 con pocos antecedentes en la historia económica mundial.

Muchos otros países en desarrollo también se beneficiaron de los efectos de la creciente demanda por materias primas, productos primarios y alimentos y sus economías también mostraron resultados positivos en materia de crecimiento de sus PBI y nivel de ingresos por habitante.

Sin embargo, las bases de este crecimiento de la economía internacional siguieron teniendo una debilidad intrínseca en el estado de salud económica de los principales PD como Estados Unidos, Europa y Japón. Esa debilidad que se encubría con un ropaje financiero que mostraba una supuesta solidez de las instituciones financieras como motores de la actividad económica se puso de manifiesto cuando se produjo un estallido que tuvo el efecto de romper una burbuja o una pompa de jabón. De repente, en setiembre de 2008, la quiebra finalmente declarada de la Banca Lehman en los Estados Unidos desnudó la debilidad de los supues-

tos fundamentos sólidos de la actividad económica en los Estados Unidos primero y luego se extendió a los países europeos por la vía de la interrelación entre las instituciones financieras y las necesidad de crédito de los gobiernos para financiar los déficit de sus presupuestos fiscales.

Entre el año 2009 y la actualidad, los efectos de esta crisis iniciada a fines de 2008 todavía se hacen sentir no sólo en los países donde se produjo el estallido original, sino en todo el mundo económico global. La caída de la producción a nivel de PBI mundial y del comercio mundial en 2009 fue notable. El PBI mundial cayó un 2,6% mientras que el comercio mundial cayó un 12%, ambas cifras sin precedentes desde la segunda guerra mundial[1].

La recuperación de los años posteriores no puede ocultar que el mundo económico ha cambiado y que los intentos de reformar los organismos internacionales como el FMI y el Banco Mundial y los intentos por avanzar en la gobernabilidad económica internacional no han tenido mucho éxito.

El principal sostén de la actividad económica internacional proviene de la China y las economías de los países emergentes, a pesar de la caída experimentada en las tasas de crecimiento del PBI de la China debido a la necesidad de redefinir las bases de dicho crecimiento con mayor énfasis en el mercado interno y en el consumo. Para ambas cosas sigue haciendo falta la importación de materias primas, productos primarios y alimentos y por ello los niveles de precio de los *commodities* parecen mantenerse en el tiempo y beneficiar a los países exportadores y sus economías.

Ahora bien, lo que es importante es que en el mundo actual los actores económicos determinantes son los Estados Unidos y China. Las decisiones que tomen las autoridades de estos dos países respecto de sus economías establecerán las condiciones para que los demás países desarrollados y en desarrollo se adapten y actúen en consecuencia. La falta de coordinación entre las autoridades de esos dos países es una de las razones por las cuales no se puede avanzar y dar pasos concretos hacia una mayor gobernabilidad de la economía mundial ni hacia una reforma o recreación de instituciones económico-financieras internacionales.

II.b Los nuevos actores: El grupo de los 20 (G-20)

Una de las primeras reacciones de la comunidad internacional luego de los acontecimientos de setiembre de 2008 marcados por la quiebra declarada por la Banca Lehman de los Estados Unidos fue la convocatoria a una reunión de jefes de estado y de gobierno de 20 países desarrollados y en desarrollo que se realizó en Washington, Estados Unidos, en noviembre de 2008. Los países convocados fueron los mismos que se estaban reuniendo periódicamente en el ámbito del FMI para tratar cuestiones económico-financieras a nivel ministerial o inferior[2].

Más allá de algunos problemas derivados de la presencia o ausencia de países y de la inclusión de la Unión Europea como un participante más además de la asistencia de países miembros a título individual, el objetivo de esta reunión fue buscar coincidencias o consenso suficiente para avanzar en la reforma de las instituciones financieras internacionales que no habían sido capaces de evitar la crisis ocurrida (y que siguió ocurriendo), establecer lineamientos para una mayor gobernabilidad de la economía mundial y reducir la incertidumbre sobre el futuro y crear condiciones para ayudar a superar los efectos de la crisis desatada tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo.

Las reuniones de este G-20 se sucedieron primero con una frecuencia de seis meses y luego una vez por año hasta la última que se realizó en la ciudad de Los Cabos, México, en junio de 2012. En cada una de ellas se aprobaron sendas Declaraciones que reflejaron las

[1] Fuente: Organización de las Naciones Unidas.

[2] Ver *La crisis económica internacional y el papel del G-20,* Néstor Stancanelli, Revista del CEI Número 14, Abril de 2009.

dificultades para avanzar en los objetivos planteados originalmente. Es cierto que la actuación de los organismos financieros internacionales y, en particular las acciones del FMI, registró una modificación respecto de lo que se había hecho con anterioridad a la crisis. Pero el problema central que sigue subsistiendo es la diferencia de intereses que existe entre los países participantes y la dificultad de reconciliar estas diferencias alrededor de un objetivo común.

Ese problema central está expresado tanto en las diferencias entre los mayores actores de la economía mundial como son Estados Unidos y China, como en el hecho de que los países o grupos de países como la Unión Europea, han estado más concentrados en llevar adelante políticas económicas nacionales que respondieran primero a sus necesidades y, en segundo lugar, a las posibles repercusiones de esas políticas en el resto de los países o en la economía mundial en su conjunto.

En este sentido, si bien la existencia de este agrupamiento ha mostrado que es posible realizar un trabajo coordinado en una multiplicidad de temas de interés común, como las cuestiones financieras, la producción agrícola, el comercio internacional, las políticas de empleo o las necesidades de desarrollo de infraestructura, los resultados concretos no han servido aún para modificar el panorama de incertidumbre respecto del futuro de la economía internacional en el corto, mediano y largo plazo.

III. LA OMC EN EL NUEVO ESCENARIO

III.a La ronda de Doha para el Desarrollo

La Ronda de Doha se inició en noviembre de 2001, en un contexto internacional de grandes cambios, y donde el comercio no ocupaba el lugar principal de la agenda política. El hecho de que su lanzamiento haya ocurrido apenas tres meses después de los atentados en Estados Unidos y que el lugar elegido haya sido un país árabe, dan a entender que en esta decisión pesaron muchas cosas ajenas en cierto modo a la cuestión comercial. ¿Será este origen lo que explica su largo y espinoso derrotero?

En Doha se lanzan negociaciones sobre múltiples temas con objetivos muy ambiciosos y se proponía atender las necesidades de desarrollo de los países menos desarrollados. Por ello, se busca establecer esta Ronda como la *Ronda del Desarrollo*.

Analicemos brevemente cada uno de los objetivos planteados en la negociación de los principales temas:

a) **Agricultura:** mayor acceso a mercados, reducción de todas las formas de ayuda interna y eliminación de las subvenciones a las exportaciones.
b) **Servicios:** mayor acceso a los mercados, redefinición de las reglas que afectan al comercio de servicios.
c) **Bienes No Agrícolas:** mayor acceso a mercados, eliminación de las barreras no arancelarias, participación en acuerdos sectoriales.
d) **Propiedad Intelectual:** promover el acceso a los medicamentos, indicaciones geográficas para vinos y bebidas espirituosas; relación entre el Acuerdo ADPIC y el Convenio sobre Diversidad Biológica.
e) **Temas de Singapur:** Comercio e inversiones, Contratación Pública, Política de Competencia y Facilitación del Comercio. De estos temas sólo se ha mantenido la Facilitación del Comercio, que prevé agilizar el movimiento y la circulación de las mercaderías y los despachos de aduana.
f) **Reglas:** se pretende mejorar las disciplinas previstas en los Acuerdos Antidumping y sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, en el Art. XXIV del GATT y en el Entendimiento del Art. XXIV del

GATT sobre Acuerdos Comerciales Regionales y los subsidios a la pesca.

g) **Comercio y Medio Ambiente:** relación entre las normas de la OMC y las obligaciones previstas en los Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente (AMUMAs); reducir o eliminar aranceles a los bienes y servicios ambientales.

El nivel de ambición original era muy elevado y así lo expresaron los contenidos de cada uno de los temas de la Ronda de Doha. El problema es que, con el paso del tiempo, los resultados buscados al inicio fueron cediendo terreno ante el deseo de cerrar la ronda como sea.

En este tiempo, se han desarrollado infinitas reuniones. Aquí se recuerdan algunas de ellas que han marcado la Ronda. El fracaso de la Conferencia Ministerial de Cancún en el año 2003 es un hecho clave para el futuro porque comenzó a marcar límites a la ambición original y el papel de los países en desarrollo. Este fracaso se superó con el éxito en una pequeña reunión a nivel de altos oficiales convocada de urgencia cuyas conclusiones se elevaron al Consejo General, aprobándose el denominado *Marco de Julio,* en 2004, que permitió continuar la Ronda.

La reunión Ministerial de Hong Kong, en diciembre de 2005, puso de manifiesto las dificultades para alcanzar un acuerdo en temas tan disimiles e intereses tan dispares como los que están en la mesa de negociación. Sin embargo esta Conferencia Ministerial logró incorporar en las discusiones y en el texto final las demandas no sólo de los desarrollados sino también las de los países en desarrollo o *emergentes*.

Desde diciembre de 2005 no ha habido una Conferencia Ministerial que se haya centrado en los temas de la Ronda de Doha, en parte por los fracasos de estas reuniones pequeñas a nivel de Ministros, como fue el caso de julio de 2008, y por otro lado, porque surgieron cuestiones que han afectado a todos los países y en particular a las organizaciones económicas internacionales como la crisis de 2008-2009.

Actualmente está prevista una Reunión Ministerial para fines de 2013, ¿será para tratar los temas de la ronda de Doha? Cabe pensar que la ambición por cerrar la Ronda de Doha es mucho más alta que la ambición por lograr mayores definiciones en materia de reglas, de mayor acceso a los mercados, y por ello, cualquier acuerdo que se arribe en estos términos sólo puede ser beneficioso para unos pocos.

III.b La redefinición de su rol

La coincidencia temporal entre el fracaso de la reunión de Ministros de julio de 2008, que no pudo lograr un consenso para concluir las negociaciones de la Ronda de Doha y el estallido de la crisis en setiembre de 2008 generó una situación particularmente compleja para la institución multilateral y el sistema de reglas comerciales que rigen el comercio internacional de bienes y de servicios. Durante el segundo semestre de 2008 se fueron realizando intentos de recomponer la situación posterior a la fractura ocurrida en la reunión ministerial informal de julio de ese año y sentar las bases para continuar con las negociaciones interrumpidas. En la primera reunión del G-20 realizada en noviembre de 2008 se alentó a los miembros de la OMC para que avanzaran en dirección de una exitosa conclusión de las negociaciones de la Ronda de Doha con el argumento de que un acuerdo en ese sentido sería una gran ayuda para la recuperación económica de todos los países cuyas economías estaban siendo afectadas negativamente por los efectos de la crisis financiera y las que por ese entonces eran las primeras manifestaciones en el campo de la economía real, la producción de bienes y de servicios y los flujos de inversiones en el mundo. Además, en dicha declaración se condenaba al proteccionismo como una de las malas decisiones que podrían tomar los países como reacción frente a los efectos negativos de la crisis económica internacional y se indicaba la necesidad de contar con mecanismos de transparencia para poder vigilar las decisiones de los países que apuntaran en esa dirección.

En base a estas recomendaciones o pedidos, según como se los quiera leer, de los países del G-20, el Director General (DG) de la OMC Pascal Lamy comenzó a pensar una serie de acciones que contribuyeran a la supervivencia de la institución multilateral a su cargo. En primer lugar, intentó llevar a cabo una nueva reunión ministerial informal en el mes de diciembre de 2008 con la finalidad de retomar la negociación de la Ronda Doha en el punto en el que había quedado en el mes de julio de ese año. Lamentablemente, en las nuevas circunstancias, lo mejor que se pudo hacer fue que el Consejo General pusiera en claro los términos sobre los cuales se había fracasado en julio, sin la presencia de los Ministros.

La segunda idea fue iniciar un relevamiento de las medidas de política comercial adoptadas por los países miembros de la OMC con la finalidad de transparentar las acciones y decisiones de dichos países y exponer públicamente dichas medidas para la consideración de todos. La idea se configuró alrededor de una de las facultades que tiene la OMC como es la revisión de las políticas comerciales de los países miembros, un acuerdo que forma parte de los resultados de la Ronda Uruguay concluida en 1994. El primer ensayo terminó de mala manera porque el DG instruyó a la Secretaría de la OMC para llevar a cabo este relevamiento y no atendió suficientemente bien los planteos de los países miembros antes de presentar los resultados de ese trabajo. Sin embargo, el hecho positivo fue que este primer ensayo sirvió para que la institución comenzara a transitar un camino en el cual podía llegar a encontrar una razón de ser para un sistema de reglas comerciales multilaterales cada vez más cuestionado porque no guarda relación con lo que ocurre en el mundo real y porque no refleja los cambios que ocurren a nivel nacional de los países miembros ni a nivel de los grupos de dos o más países que deciden crear zonas de libre comercio o uniones aduaneras ni tiene elementos para regular los movimientos de capitales y flujos de inversiones entre los países, ya sea los que se producen como inversiones extranjeras directas o los que especulan con situaciones de corto plazo y tampoco tiene forma de contemplar los efectos de las modificaciones en los tipos de cambio de las monedas entre los países.

Todas estas limitaciones están llevando a la OMC a inclinarse hacia un papel de vigilancia del comercio internacional a través de relevamientos semestrales de medidas comerciales que adoptan los países miembros y a ser la caja de resonancia de conflictos entre países que pueden encuadrarse en los términos cada vez más acotados del sistema de reglas que surge de los acuerdos multilaterales vigentes y que son los mismos que surgieron de la ronda de negociaciones finalizada en 1994 (Ronda Uruguay).

IV. REFUERZO DE LOS MECANISMOS DE VIGILANCIA

A partir de la crisis económico financiera de 2008, y en la búsqueda de su razón de ser, la Organización Mundial del Comercio apeló cada vez más a la utilización de la vigilancia. Esto se tradujo, por un lado, en la renovación del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC), que tal como veremos en el próximo apartado no ha logrado simpatías, y mucho menos consenso, por lo tanto esta renovación sólo es tal, para aquellos países Miembros que decidan adherir a ella. Por otra parte, y a fin de aunar esfuerzos en esta vigilancia, la OCDE, la UNCTAD y la OMC han designado al Director General como *paladín* contra el proteccionismo para exponer públicamente a aquellos países que promuevan políticas que apunten contra el libre comercio.

De la misma forma, los países desarrollados han venido elaborando informes que detallan las barreras no arancelarias que enfrentan sus productos en diferentes mercados. Al principio estos informes se concentraban exclusivamente en bienes y en las barreras no arancelarias, pero progresivamente fueron incorporando otros temas, tales como propiedad intelectual, inversiones y su ampliación a los servicios. Los informes que analizaremos en este artículo son los de la Unión Europea, que en los últimos años ha colocado a la Argentina en un segundo puesto detrás de Rusia, como uno de los países mas proteccionistas del planeta, y el de Estados Unidos, que también nos coloca en el *top five* entre los países que menos respetan el Acuerdo sobre Propiedad Intelectual.

En resumen, si bien el MEPC, parecería ser de funcionamiento casi rutinario, muchas de sus conclusiones impactan tanto en la política comercial del Miembro examinado, como en el diseño a futuro de las herramientas de política comercial que pueden ser utilizadas. En tanto que los informes de las barreras comerciales que realizan algunos PDs afectan directamente la relación bilateral, ya que pueden retirar o afectar concesiones como forma de coaccionar a los PEDs (Países en Desarrollo) a fin de poner su normativa de acuerdo a los parámetros de estos PDs.

IV.a El Mecanismo de Examen de la Política Comercial de la OMC

El Anexo 3 del Acuerdo de Marrakech por el cual se establece la Organización Mundial del Comercio dispone el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales como pilar de todo el Sistema Multilateral de Comercio. Cabe destacar que este MEPC fue una *Early Harvest* de la Ronda Uruguay, ya que fue adoptado en la Conferencia Ministerial de Montreal, Canadá en el año 1988, comenzándose su aplicación inmediatamente después, en 1989. Desde ese año hasta el 2012 se realizaron más de 350 exámenes de la política comercial a los diferentes Miembros de la OMC.

Entre los objetivos del MEPC se menciona el *"coadyuvar a una mayor adhesión de todos los Miembros a las normas y disciplinas de los Acuerdos Comerciales Multilaterales,... y por ende, a un mejor funcionamiento de SMC, mediante la consecución de una mayor transparencia en las políticas y prácticas comerciales de los Miembros y una mejor compresión de las mismas."*[3] En este sentido, el objetivo perseguido no apuntaría sólo a una mayor transparencia sino también de alguna forma induciría a examinar la compatibilidad de las normas nacionales con la normativa multilateral. Si así fuera, transparencia y vigilancia asumirían diferentes caminos...

El procedimiento

El procedimiento de examen de la política comercial consta de dos informes, a saber, el Informe de la Secretaría y el Informe del Gobierno. El primero lo elabora la Secretaría de la OMC, en tanto que el segundo es elaborado por el Gobierno del país que esta siendo objeto de examen.

El Informe de la Secretaría, tienen definido un formato, que se aplica a todos los países Miembros por igual, y es mucho más amplio que el Informe del Gobierno.

[3] Anexo 3. Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, Punto A) Objetivos.

En general la Secretaría de la OMC realiza el informe bajo su propia responsabilidad; aunque cuenta con la colaboración del país examinado.

La preparación del Informe se realiza tomando en cuenta el Informe anterior, al que se va actualizando. La Secretaría en primer lugar solicita toda la legislación relevante que se haya puesto en vigencia para el período que abarca el examen. Con esa documentación comienza la actualización del Informe, y se remiten al país examinado para aclaraciones o modificaciones.

El Informe de la Secretaría abarca cuatro secciones, una referida al entorno económico, que pone de relieve los aspectos macroeconómicos de la política comercial externa; la segunda sección se refiere al régimen comercial y de inversiones y se analiza el marco de la política comercial y de inversiones junto con el relacionamiento comercial externo del país bajo examen; la tercera sección se refiere a las políticas comerciales por medidas, tanto las medidas que afectan las importaciones como las que afectan las exportaciones, la producción y el comercio; en tanto que la sección cuarta se refiere a la política comercial por sector, y toma los diferentes sectores de la economía, entre ellos, agricultura, silvicultura y pesca, minería e hidrocarburos, industria, electricidad y los servicios.

De acuerdo con lo anterior, esta claro que el Informe es bastante completo y exhaustivo. Sin embargo, en la mayoría de los casos, la Secretaría de la OMC, reitera información de exámenes anteriores que ya no sería necesario volver a citar. Además se torna repetitiva en las diferentes secciones, ya que al analizar los incentivos al comercio y la inversión de la sección dos, cuando analiza la política comercial por medida en la sección tres vuelve a analizar los incentivos, y más tarde vuelve a analizar los incentivos por sector productivo. O sea, la parte referida a incentivos se repite en tres de las cuatro secciones del Informe.

A esto se suma, la intencionalidad en resaltar algunos temas por sobre otros. Por ejemplo en el caso de nuestro país, en el Examen de 2006, se pusieron de relieve en casi todas las secciones, los impuestos a la exportación, dejando entrever que los mismos podían resultar un subsidio. En el examen de 2012 se profundizó en medidas relacionadas con incentivos a la producción y exportación, condicionados a la compra o utilización de insumos nacionales, las que se repitieron y reiteraron a lo largo de todo el Informe. El argumento de la Secretaría de la OMC consistió en que es una nueva modalidad que empieza a aplicarse a partir del Informe de Argentina. En resumen, fuimos el *conejito de indias* de esta nueva forma de relatar los incentivos.

Finalmente, la Secretaría de la OMC, visita el país examinado, y mantiene reuniones con todos los funcionarios que han participado en la corrección del borrador de Informe de la Secretaría. La visita a nuestro país, se extendió una semana entera, y se mantuvieron reuniones con funcionarios de casi todos los Ministerios que conforman el Poder Ejecutivo Nacional. Si bien hubo por parte de nuestro país un espíritu bastante cooperativo, no fue el caso de los funcionarios de la Secretaría de la OMC, quienes en la mayoría de las secciones no aceptaron los comentarios o sugerencias de redacción, manteniendo la versión casi original de la Secretaría de la OMC.

En paralelo con el proceso de elaboración del Informe de la Secretaría, se elabora el Informe del Gobierno, diseñado por el Gobierno Nacional, en función de su estrategia de política económica. En virtud de ello, el Informe del Gobierno de 2006 se focalizó en la política comercial y la recuperación del empleo; en tanto que el Informe del Gobierno de 2012 se basó en la política comercial y la competitividad.

Los informes se publican conjuntamente y se prevé una reunión de dos días en la sede de la OMC en Ginebra, Suiza, para la presentación de los Informes y responder las preguntas que los demás Miembros han realizado en el período que va entre la publicación del Informe y la Reunión.

La periodicidad

Uno de los pilares en los que se basa la *transparencia* del Sistema Multilateral de Comercio (SMC) lo constituye esta revisión y publicación de las diferentes medidas que afectan o son parte de la política comercial de los países Miembros de la Organización Mundial del Comercio, y la sistematización de este mecanismo.

Como se mencionó anteriormente, el MEPC es una cosecha temprana de la Ronda Uruguay y su funcionamiento es prácticamente rutinario; y esta rutina se incluye la periodicidad con la que se realizan los exámenes de los países que conforman la OMC. En este sentido, hay cuatro países Miembros que son examinados cada dos años en virtud de su participación en el comercio mundial, los 16 países siguientes en participación en el comercio mundial son examinados cada cuatro años, en tanto que el resto de la membresía es sometida a revisión cada seis años.

En el caso de nuestro país los exámenes se han realizado en los siguientes períodos: 1992, 1997-1998, 2006-2007 y 2012-2013. Entre el segundo y el tercer examen el período fue mayor al previsto de seis años en virtud de las dificultades tanto logísticas como de personal de la Secretaría de la OMC.

Examen cada 2 años China, Japón, Estados Unidos y Unión Europea.
Examen cada 4 años Australia, Brasil, Canadá, Corea, India, Indonesia, Israel, Malásia, México, Noruega, Nueva Zelandia, Suiza, Sudáfrica.
Examen cada 6 años La Argentina y resto de Miembros. En Caso de PMAs es posible que se realicen entre intervalos superiores a 6 años o se agrupen con otros países (también PMAs).

Las Consecuencias

De acuerdo con lo dispuesto en sus objetivos:
…*"No tiene, …, por finalidad servir de base no para hacer cumplir obligaciones específicas contraídas en el marco de los Acuerdos, ni para los procedimientos de solución de diferencias, ni tampoco para imponer a los Miembros nuevos compromisos en materia de políticas."*

Si bien la contribución a la transparencia del mecanismo de examen de la política comercial es innegable, es claro que lo que en estos informes se disponga (en particular en el Informe de la Secretaría) traerá consecuencias sobre los países examinados.

En virtud de sus objetivos, lo que se informe sobre la política comercial de un país no podrá ser utilizado en el mecanismo de solución de controversias, pero es claro que lo que se disponga en estos informes servirá de insumo para que los socios comerciales puedan presuponer algunas medidas que no están en total consonancia con lo dispuesto en los diferentes Acuerdos resultantes de la Ronda Uruguay, y puedan a través de este informe suponer menoscabado algún beneficio que de otra forma percibirían.

En este sentido, y máxime teniendo en cuenta que muchas veces en los informes de la Secretaría se toman fuentes que los Gobiernos examinados no consideran válidas, pero la Secretaría sí, y que impactan o analizan negativamente aspectos de la política comercial del país en cuestión.

Por ende, si bien el Informe no puede ser mencionado en los procedimientos de controversias, lo que se dispone en él influye en la percepción que los demás países tienen en la política comercial del Miembro bajo examen.

IV.b Nuevo mecanismo de vigilancia multilateral

IV.b.1 Los Informes de la OMC

En materia de vigilancia multilateral, las actividades realizadas por la OMC se enmarcan en el mandato del párrafo G del MEPC, que establece que el OEPC *realizará anualmente una revista general de los factores presentes en el entorno comercial internacional que incidan en el sistema multilateral de comercio* y que para ello *contará con la ayuda de un informe anual del DG en el que se exponen las principales actividades de la OMC y los problemas importantes de política que afectan al sistema de comercio*.

Sin embargo, a partir de la crisis internacional iniciada en 2008, la OMC adoptaría un papel más activo en materia de vigilancia de las medidas adoptadas por los Miembros. A partir de enero de 2009, el DG inició una serie de informes al OEPC a los cuales describe como *una contribución a la preparación del informe anual previsto en el párrafo G del MEPC*.

Paralelamente, en el marco de la Cumbre de países del G-20 celebrada en Londres el 2 de abril de 2009, la OMC, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) iniciaron una serie de informes periódicos sobre las medidas relacionadas con el comercio y la inversión adoptadas por los Miembros del G-20.

En resumen, la OMC realiza actualmente tres tipos de informes en materia de vigilancia:

- Un Informe Anual denominado **Revista General del Entorno Comercial Internacional.**
- Un Informe de avance denominado **Informe del DG al OEPC sobre los Hechos Ocurridos Recientemente en Relación con el Comercio.**
- Un Informe semestral que abarca sólo a los Miembros del G-20, denominado **Informe sobre las medidas de comercio y la inversión del G-20.**

Revista general del entorno comercial internacional

Desde la puesta en marcha de la OMC en 1995, el DG realiza este Informe Anual que se publica en el mes de noviembre de cada año, describiendo los hechos ocurridos en el período octubre-octubre anterior. Su objetivo es colaborar con el OEPC a realizar su labor de evaluación de acuerdo a lo establecido en el párrafo G del MEPC, la cual se lleva a cabo siempre en el mes de diciembre en la última reunión en Sesión Ordinaria[4].

Hasta el momento el DG ha realizado 15 Informes y tanto el contenido como el formato de los mismos han variado sustancialmente desde 1995, fundamentalmente como consecuencia de la crisis iniciada en 2008. Hasta ese año, los Informes se limitaban a informar aspectos estadísticos de la evolución del comercio internacional, la aplicación de los acuerdos de la OMC por parte de los Miembros o el desarrollo de las negociaciones de la Ronda de Doha. A partir de 2009, los informes comenzaron a incluir además las medidas comerciales y de estímulo económico aplicadas por los Miembros como respuesta a la crisis internacional *(Ver Anexo 1)*. Las medidas comerciales abarcan aranceles, medidas comerciales correctivas (antidumping, compensatorias y salvaguardias), obstáculos técnicos al comercio, así como también medidas de facilitación del comercio. Las medidas de estímulo económico abarcan todas aquellas que tienen como objetivo revitalizar la actividad productiva en algún sector industrial específico (como por ejemplo el automotriz), e incluso en uno de los informes se incluyeron medidas orientadas al sector financiero. Al final de cada Informe, el DG expone su visión general sobre el futuro del comercio internacional.

Cabe destacar que el DG aclara que el informe es de carácter *puramente fáctico* y se publica bajo *su propia responsabilidad, no teniendo ningún efecto jurídico en los derechos y obligaciones de los Miembros ni ninguna consecuencia jurídica*.

[4] Durante el resto del año, las reuniones están dedicadas a los Exámenes de Políticas Comerciales de cada uno de los Miembros.

Informe sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio

Este informe podría describirse como de carácter *parcial,* ya que es realizado como una *contribución preparatoria* para el Informe Anual. No obstante, ha adquirido una gran relevancia ya que se focaliza casi exclusivamente en las medidas comerciales y de estímulo económico adoptadas por los Miembros de la OMC. A diferencia del Informe Anual, este se publica en el mes de junio de cada año y no abarca a las medidas adoptadas durante el año anterior sino que alcanza sólo al período semestral octubre-mayo.

La elaboración de este informe surge a partir de una reunión informal del OEPC en 2009, en la cual varios Miembros acordaron la necesidad de fortalecer los mecanismos de vigilancia a través de la preparación de un informe complementario al Informe Anual del DG que incluya las medidas de respuesta de los Miembros de la OMC a la crisis internacional. En el marco de la 8va. Conferencia Ministerial de la OMC, de diciembre de 2011, y sobre la base de la recomendación aprobada por el OEPC en la cuarta evaluación del MEPC, se reafirmó la necesidad de que el DG continúe presentando estos Informes y se pidió al OEPC que los examine además de celebrar su reunión para llevar a cabo la Revista general anual.[5]

Hasta el momento se han realizado 6 informes y para su elaboración, el DG solicita a los Miembros información sobre todas las medidas comerciales que hubieran adoptado desde el mes de octubre del año anterior al mes de mayo del año en curso. El DG utiliza esas respuestas, así como varias otras fuentes oficiales y no oficiales (como artículos periodísticos), para preparar el informe que luego distribuye a los Miembros.

Posteriormente, las delegaciones verifican la exactitud de la información a través de los organismos competentes. Cuando no es posible verificar la información (esto es cuando el país no responde o el argumento no convence al DG), el DG no elimina esa información, sino que la misma queda constatada en los Anexos a través del título *Información no verificada*.

El informe se estructura en tres partes:

- Una sección en donde se exponen estadísticas sobre *las medidas comerciales potencialmente restrictivas*[6].
- Una sección que abarca a las *medidas oficiales de ayuda*.
- Dos Anexos en donde se exponen todas las medidas comerciales y de incentivo económico adoptadas por los Miembros.

La cantidad de medidas identificadas se han ido incrementando en cada informe, y en el último de ellos (mayo de 2012), casi la totalidad de las medidas son de índole comercial, mientras que las de estímulo económico representan una pequeña proporción. Esto no significa que no se apliquen medidas de estímulo, porque es claro que los países desarrollados continúan con esta práctica, sino que los países han ido informando cada vez menos las medidas que aplican[7]. *(Ver Anexo 2).*

Según los informes *Revista General del Entorno Comercial Internacional* y de los *Hechos Ocurridos Recientemente en Relación con el Comercio,* desde el inicio de la crisis Argentina adoptó 133 medidas *potencialmente restrictivas,* esto es el 5% del total de las medidas adoptadas por todos los Miembros de la OMC. Casi el 50% de estas medidas se refieren a medidas de defensa comercial, el 20% a la aplicación de valores criterio a las importaciones, el 12 % a derechos y requisitos de exportación, el 10% al incremento de aranceles, el 7% a las licencias no automáticas de importación y un 6% a medidas de estímulo económico.

[5] Documento WT/L/848 – 17 de diciembre de 2011.

[6] A pesar de que a las medidas incluidas en los informes se las cataloga recurrentemente de *restrictivas o potencialmente restrictivas,* el DG aclara que *la inclusión de una medida en el informe no implica juicio alguno de la Secretaría de la OMC sobre si esa medida o su finalidad es o no de carácter proteccionista, ni tampoco sobre su compatibilidad con los Acuerdos de la OMC.*

[7] Mientras en el primer informe había respondido alrededor del 60% de los Miembros, en el último (período octubre 2011-Mayo 2012), esta proporción fue de menos del 20%. Por otro lado, según palabras mismas del DG, cada vez es más difícil identificar ciertas medidas si estas no son informadas por los Miembros.

Informe sobre las medidas de comercio y la inversión del G-20

En el marco de la Cumbre del G-20 de abril de 2009, los Miembros acordaron, en el párrafo 22 *abstenernos de levantar nuevas barreras a la inversión o al comercio, de imponer nuevas restricciones o medidas incoherentes de la OMC para estimular las exportaciones y notificar a la OMC cualquier medida de este tipo. Además, pediremos a la OMC que, junto con otros organismos internacionales controle nuestra adherencia a dichas promesas e informe públicamente sobre ella con carácter trimestral.*

En este contexto, las Secretarías de la OMC, la UNCTAD y la OCDE iniciaron una serie de informes semestrales sobre las medidas relacionadas con el comercio y la inversión adoptadas por los miembros del G-20. La UNCTAD y la OCDE asumieron la responsabilidad principal con respecto a las medidas relacionadas con la inversión, y la OMC se ocupó de las secciones de los informes dedicadas al comercio. El DG de la OMC aclara que este informe también constituye una *contribución preparatoria para el Informe Anual,* pero a diferencia *Informe del DG al OEPC sobre los Hechos Ocurridos Recientemente en Relación con el Comercio* este se realiza con la colaboración de la OCDE y la UNCTAD y alcanza sólo a las medidas adoptadas por los países del G-20.

La Secretaría de la OMC ha reproducido, con algunos ajustes para centrarse exclusivamente en los miembros del G-20, el contenido de los informes preparados a efectos de los informes del DG al OEPC, esto es generalmente en tres partes: Una exposición de estadísticas comerciales *y sobre las medidas comerciales potencialmente restrictivas* aplicadas en el período abarcado. Una sección que abarca a *las medidas de estímulo económico, y dos Anexos* en donde se exponen cada una de las medidas comerciales y de incentivo económico adoptadas por los Miembros, tanto *verificadas* como las *no verificadas*. Al igual que los otros informes, la información se basa en las notificaciones hechas por los Miembros a los Comités regulares de la OMC y en la información provista semestralmente por cada Miembro a la Secretaría de la OMC a petición de ésta para realizar los informes.

La cantidad de medidas totales identificadas se han ido incrementando en cada informe (con excepción del último) y actualmente casi la totalidad de las medidas son de carácter comercial *(Ver Anexo 3)*. Asimismo, la participación de los países del G-20 en el total es sumamente alta: aproximadamente el 97% de las medidas identificadas corresponde a este Grupo. Este alto porcentaje se corresponde en parte por la relevancia económica de este grupo (90% del PBI mundial y 80% del comercio) y también en que sus Miembros han sido los que en mayor medida han respondido a las solicitudes de información de la OMC.

De acuerdo al informe de la OMC-UNCTAD-OCDE sobre países del G-20, Argentina ha aplicado 126 medidas *potencialmente restrictivas* desde octubre de 2008, esto representa casi el 9% de las medidas adoptadas por los países del G-20. La proporción de las medidas se replican al caso del Informe Anual de la OMC.

IV.c Profundización de la vigilancia *unilateral*

IV.c.1 Los informes de la UE

Como consecuencia de la crisis iniciada en 2008, y paralelamente a los informes realizados por la OMC, la UE decidió realizar su propio informe sobre medidas comerciales que se aplican en el contexto de la mencionada crisis. Esta decisión ocurrió a finales de 2008 en el marco del Comité de Política Comercial de la UE (en aquel entonces denominado *Comité 133*[8]), en donde los Miembros de la UE solicitaron elaborar informes periódicos sobre las medidas proteccionistas adoptadas por los socios comerciales del bloque.

[8] El Comité 133 constituía el vínculo entre la Comisión Europea y el Consejo Europeo y recibía su denominación por el artículo 133 del Tratado de Amsterdam, que define los lineamientos de la política comercial de la UE preveía la designación de un Comité por el Consejo para que asista a la Comisión. A partir del Tratado de Lisboa, este artículo fue sustituido por el artículo 207, razón por la cual actualmente a este Comité se lo denomina *Comité 207* o directamente Comité de Política Comercial.

La Dirección General de Comercio de la Comisión Europea es la encargada de recopilar la información necesaria y elaborar el informe, denominado *Informe Comercial sobre Medidas Potencialmente Restrictivas,* para posteriormente reportarlo al Comité de Política Comercial. La información recopilada proviene en mayor medida de las notificaciones realizadas a la OMC, de los informes periódicos que realiza el DG mencionados anteriormente, y de la legislación publicada por cada Miembro en sus páginas oficiales. También se utiliza, aunque en menor medida, información provista por el sector privado.

Hasta el momento se han realizado nueve informes y la periodicidad no está preestablecida, sino que se realiza cuando la Comisión Europea así lo considere necesario. Por ejemplo, se han publicado cuatro informes en 2009, y sólo uno en 2012, aunque cabe destacar que la tendencia en los últimos informes es la de abarcar períodos cada vez más largos. Cada informe va actualizando las medidas aplicadas, por lo cual su extensión es cada vez mayor, llegando el noveno informe (2012) a las 200 páginas[9] *(Ver Anexo 4).*

Cabe destacar que el Informe sólo incluye a las medidas adoptadas por los socios comerciales de la UE[10], excluyendo a los países Miembros del bloque. Asimismo, la Comisión Europea no ha definido en ninguno de los informes los criterios utilizados para caracterizar a una medida como *potencialmente restrictiva,* es decir que esto se realiza bajo criterios puramente subjetivos. Sólo realiza una clasificación en los siguientes tipos de medidas:

- **Medidas en frontera:** aranceles e impuestos a las importaciones.
- **Medidas detrás de la frontera:** como requisitos o normas técnicas.
- **Compras gubernamentales:** políticas de *compre nacional.*
- **Restricciones a los servicios y la inversión:** requisitos de contenido local o de nacionalidad en la provisión de servicios.
- **Restricciones a las exportaciones:** derechos o prohibiciones a las exportaciones.
- **Medidas de estímulo a las exportaciones:** programas de financiamiento o seguros de crédito.
- **Medidas de estímulo:** programas de estímulo a la producción en sectores específicos.

Hasta mayo de 2012, la UE ha identificado 534 medidas potencialmente restrictivas aplicadas por 31 socios comerciales. Casi la mitad de las medidas han sido *en frontera,* mientras que las *medidas de estímulo* representan poco más del 10% *(Ver Anexo 4).*

Según la UE, la Argentina es el país que más medidas ha aplicado desde el inicio de la crisis en 2008, con 119, por encima de Rusia con 89 e Indonesia con 59. También para la UE la Argentina es responsable de más del 22% de las medidas potencialmente restrictivas que adoptaron sus socios comerciales estratégicos desde octubre de 2008, destacando particularmente la aplicación de valores criterio a las importaciones (86% del total), las Licencias no Automáticas de Importación (11%) y los incrementos de aranceles (3%).

Además del *Informe sobre medidas potencialmente restrictivas* la UE elabora, desde 2011, un informe denominado *Informe sobre los obstáculos al comercio y la inversión.* La elaboración de este informe se decidió en 2010, en el marco de la *Estrategia 2020*[11], un nuevo marco de políticas elaborado por la Comisión Europea para afrontar la crisis económica internacional. La estrategia establece que *la Comisión presentará anualmente al Consejo Europeo un informe sobre los obstáculos al comercio y la inversión que establezca la forma de mejorar el acceso al mercado para las empresas de la UE.*

[9] El informe puede consultarse en http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149526.pdf

[10] Argelia, Argentina, Australia, Belarús, Brasil, Canadá, China, Ecuador, Egipto, Hong Kong, India, Indonesia, Kazajstán, Malasia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Filipinas, Rusia, Arabia Saudita, Sudáfrica, Corea del Sur, Suiza, Taiwán, Tailandia, Turquía, Ucrania, Estados Unidos, Vietnam.

[11] Comunicación de la Comisión *Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador,* Documento COM(2010)/2020, Final del 3 de marzo de 2010. El documento fija una serie de objetivos concretos para el período 2010-2020 en áreas tales como comercio, empleo, educación, consumo energético e innovación.

Hasta el momento se han publicado dos informes (2011[12] y 2012[13]), los cuales tienen dos grandes diferencias con los informes sobre medidas potencialmente restrictivas: Se centran solamente en las medidas aplicadas por los socios comerciales considerados *estratégicos* (estos son India, Japón, Brasil, Argentina, Rusia y los Estados Unidos) y, además proponen acciones específicas para eliminar las medidas consideradas restrictivas.

El Informe se estructura de la siguiente manera:

1. Consideraciones generales sobre la situación económica mundial, negociaciones internacionales y perspectivas de futuros acuerdos de la UE en materia comercial.
2. Avances que se han logrado en materia de obstáculos al comercio, los cuales divide en avances *sustanciales, ciertos avances* o *ningún avance*.
3. Nuevos obstáculos importantes al comercio surgidos durante el año en curso.
4. Recomendaciones y acciones acerca de cómo eliminar los obstáculos al comercio.

IV.c.2 Los informes de Estados Unidos

El Departamento de Comercio de los Estados Unidos (USTR) publica cada año un informe sobre obstáculos al comercio exterior denominado *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*. Este informe se realiza de conformidad con la sección 181 del Acta de Comercio de 1974, enmendada por la sección 303 de la Ley de Aranceles y Comercio de 1984 y por la sección 1304 de la Ley Omnibus sobre Comercio y Competitividad de 1988.

Esta normativa insta al USTR a realizar un amplio inventario y evaluación de los obstáculos al comercio que enfrentan las exportaciones estadounidenses en los mercados externos. En este sentido, el USTR debe presentar anualmente al Congreso de los Estados Unidos un Informe en el que se *identifiquen y analicen todos los actos, políticas o prácticas de países extranjeros que constituyan importantes obstáculos a las exportaciones de bienes o servicios estadounidenses, incluyendo los productos agrícolas y los bienes protegidos por marcas de fábrica, patentes y derechos de autor.* De acuerdo a la normativa, el objetivo de elaborar un informe sobre las barreras al comercio es *facilitar las negociaciones dirigidas a reducir o eliminar dichas barreras, así como proveer a Estados Unidos de un instrumento para reforzar sus leyes comerciales con el objetivo de expandir su comercio global*.

Este informe se basa en información compilada por el USTR, el Departamento de Agricultura y otros organismos gubernamentales de los Estados Unidos y se complementa con información facilitada por el sector privado y por las embajadas de Estados Unidos en el exterior.

A diferencia de los informes de la OMC y de la UE, el NTE realiza una definición de *barreras comerciales* a las cuales define como *leyes del gobierno, normas, políticas o prácticas que protegen productos nacionales de la competencia externa o artificialmente estimulan exportaciones de productos nacionales particulares* y las clasifica en nueve categorías diferentes:

- **Políticas que afectan a la importación:** aranceles, gastos de importación, restricciones cuantitativas, licencias de importación;
- **Compras gubernamentales:** políticas de *compre nacional*;
- **Subvenciones a la exportación:** financiación a las exportaciones en condiciones preferenciales, subsidios a las exportaciones agrícolas que desplacen las exportaciones de EEUU en terceros mercados;
- **Falta de protección de la propiedad intelectual:** patentes inadecuadas, derechos de autor y regímenes de la marca registrada e imposición de derechos de la propiedad intelectual;
- **Barreras a los servicios:** límites en la variedad de servicios ofrecidos por instituciones financieras extranjeras, regulación de flujos de datos interna-

[12] COM(2011) 114 final del 10/3/2011. El documento puede consultarse en http://trade.ec.europa.eu

[13] COM(2012) 70 final del 21/2/2012. El documento puede consultarse en http://trade.ec.europa.eu

cionales, restricciones en el uso del procesamiento de datos extranjeros y barreras a la provisión de servicios por profesionales extranjeros;

- **Barreras a la inversión:** limitaciones a la participación extranjera y de acceso a extranjero a programas de investigación y desarrollo financiados por el gobierno, requisitos de contenido local, requisitos de transferencia de tecnología, desempeño de exportación y restricciones de repatriación de ganancias, capital, honorarios y derechos;
- **La conducta anticompetitiva** tolerada por el gobierno de firmas nacionales o privadas que restringe la venta o compra de bienes estadounidenses o servicios en los mercados;
- **Restricciones que afectan comercio electrónico:** medidas arancelarias y no arancelarias, normas complejas y/o discriminatorias;
- **Otras barreras:** aquellas que abarcan más de una categoría, como el soborno y la corrupción.

En total, los informes sobre vigilancia multilateral le atribuyen a la Argentina alrededor de 130 medidas comerciales restrictivas, desde el inicio de la crisis internacional en octubre de 2008 hasta mediados de 2012 *(Ver Cuadro 1)*.

CUADRO 1

Medidas atribuidas a la Argentina en los informes de vigilancia*

2008/2012

Informe	Países analizados	Período abarcado	Medidas identificadas	Medidas atribuidas a la Argentina			
				Totales	Por tipo de medida		
					Comerciales		Estímulo económico
OMC - Revista Anual	Miembros de la OMC	Oct.2008-Oct. 2012	2.890	133	127**		6
OMC - Hechos ocurridos recientemente	Miembros de la OMC	Oct.2008-Oct. 2012	1.686	132	126*		6
OMC-UNCTAD-OCDE	Miembros del G-20	Oct. 2008 - Oct. 2012	1.402	126	119		7***
					Licencias de imp.	Precios de referencia	Incremento de aranceles
UE	Socios comerciales de la UE	Oct. 2008 - Mayo 2012	534	119	13	102	4

Fuente: Reportes de la OMC y la UE sobre medidas comerciales restrictivas, varios años.

* No se toman en cuenta los informes de Estados Unidos, ya que no realizan un análisis cuantitativo de las medidas.

** 5 medidas no verificadas.

*** 1 medida no verificada.

Hasta el momento se han realizado 27 informes, el último de ellos se publicó en marzo de 2012[14] y se refiere a las barreras al comercio identificadas para el año 2011, siendo 62 la cantidad de países analizados.

A partir de la importancia que han adquirido cierto tipos de barreras al comercio, a partir de 2010 el USTR realiza, además del NTE, dos informes más por separado. Uno, relativo a los *obstáculos técnicos al comercio,* esto se refiere a los estándares, requisitos de prueba, evaluación de la conformidad, testeo, etiquetado y certificación y otro relativo a las *barreras a las exportaciones agrícolas y de alimentos,* es decir las medidas sanitarias y fitosanitarias aplicadas para proteger la salud humana, animal/o vegetal[15].

Para el caso de la Argentina, desde el año 2008, los informes de Estados Unidos se han centrado en las licencias no automáticas de importación, el incremento de aranceles, el establecimiento de valores criterio a las importaciones, el incremento de derechos y el establecimiento de valores de referencia a determinados productos. También han hecho hincapié en medidas aplicadas al sector servicios, fundamentalmente bancario y de seguros.

V. LOS EXÁMENES DE LA ARGENTINA

IV.a El Examen de la Política Comercial de 2012-2013

Durante el transcurso del año 2012, la Argentina fue objeto del Examen de Política Comercial que la OMC realiza periódicamente a sus Miembros, el cuarto al que se somete nuestro país en el marco de las reglas comerciales multilaterales, ya que el último se había realizado durante los años 2006-2007.

El Examen se inicia formalmente con la consulta de la División de Examen de la Política Comercial de la OMC acerca de la metodología a utilizar durante todo el proceso. Esta modalidad sobre la consulta fue novedosa, en virtud de que la nueva metodología fue aprobada en la Conferencia Ministerial de 2011, realizada en la ciudad de Ginebra. Dadas las diferencias entre las posiciones de los Miembros, algunos de ellos, en particular los países desarrollados, presionaron por una mayor vigilancia (y por ende profundización de los procedimientos de examen); en tanto que los países en desarrollo argumentaban que el mecanismo no requería alterar ni el procedimiento ni los informes resultantes ya que había funcionado bien hasta el año 2011. En virtud de los escasos espacios para un acuerdo, quedaron aprobadas las dos metodologías y el examen se realizaría de acuerdo a las preferencias del país examinado[16].

En este sentido, nuestro país indicó que prefería utilizar el mecanismo de examen tal como ha funcionado desde sus inicios, y no con la nueva metodología, que básicamente modifica los tiempos de presentación de las preguntas que pueden realizar los Miembros de la OMC al país objeto de examen, y por consiguiente, también el tiempo de presentación de las respuestas a dichas preguntas *(Ver Anexo A).*

[14] Se puede acceder al informe completo a través del siguiente link: http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2012-1

[15] Asimismo, el USTR también realiza un informe relativo a los derechos de propiedad intelectual, denominado *Special 301 Report.*

[16] WT/MIN(11)/6

CUADRO 2

Etapas en el proceso de Examen de la Política Comercial de la Argentina

2012-2013

Etapa	Tradicional	4ta Evaluación
Pedido Inicial: estadísticas y legislación	27 de enero de 2012	27 de enero de 2012
1er Visita funcionarios OMC*	7 al 11 de mayo de 2012	7 al 11 de mayo de 2012
Envío borradores Informe de la secretaría	Agosto-Setiembre de 2012	Agosto-Setiembre de 2012
2da Visita Funcionarios OMC	15 al 19 de octubre de 2012	15 al 19 de octubre de 2012
Finalización de Informe de la Secretaría e Informe del Gobierno	16 de noviembre de 2012	16 de noviembre de 2012
Distribución de los Informes	13 de febrero de 2013	30 de enero de 2013
Recepción de Preguntas de los Miembros	4 al 8 de marzo de 2013	18 al 22 de febrero de 2013
Presentación de Respuestas	Durante la Reunión	13 de marzo de 2013
Difusión previa de las Respuestas	No se prevé	14 de marzo de 2013
Reunión de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales	20 y 22 de marzo de 2013	20 y 22 de marzo de 2013

*Cabe destacar que esta visita del mes mayo nunca se había hecho en otro examen de política comercial, siendo el caso de la Argentina la primera vez.

A partir del 27 de enero de 2012 comienza el procedimiento propiamente dicho. La Secretaría de la OMC solicita el envío de todo tipo de documentos, normativas y estadísticas relativas al comercio y a todas las medidas que hayan afectado la política comercial durante el período 2007-2011, otorgando un plazo máximo de seis semanas para el envío de esta información. La recolección de las estadísticas así como toda la normativa aplicada en el período requirió la colaboración de los diferentes Ministerios, Secretarías, organismos descentralizados y agencias competentes en cada tema para el cual se requirió información.

La información legislativa solicitada por la OMC abarcaba gran cantidad de temas, tales como:

- Procedimientos y despacho de aduanas.
- Regímenes de importación y exportación, incluyendo prohibiciones, licencias y controles.
- Disposiciones en materia de concesiones arancelarias tanto para las importaciones como para las exportaciones (por ejemplo: devolución de derechos, pago diferido de los derechos, programas de zonas francas).
- Incentivos fiscales y mecanismos de asistencia, promoción de sectores y/o regiones.
- Valoración en aduana, fijación de precios mínimos/de referencia u oficiales, e inspección previa a la expedición.
- Normas de origen.
- Normas y reglamentos técnicos.
- Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Empresas comerciales del Estado, empresas de propiedad estatal y privatización.
- Contratación pública.
- Protección a la propiedad intelectual.
- Carteles de importación y exportación.
- Política de competencia.
- Medidas de contingencia.
- Legislación sobre inversión extranjera.
- Legislación sectorial específica: agricultura, silvicultura, pesca, electricidad, hidrocarburos, telecomunicaciones, servicios bancarios, servicios de seguros, transporte, transporte aéreo y marítimo y turismo.

En tanto que la vasta información estadística solicitada se refería a cuestiones comerciales pero también a otros aspectos, tales como políticas en materia de impuestos o empresas públicas. Entre las estadísticas comerciales, cabe destacar:

- Aranceles nación más favorecida aplicados.
- Aranceles preferenciales por posición arancelaria.
- Contingentes arancelarios.
- Importaciones y exportaciones de bienes bajo los diferentes regímenes preferenciales.
- Participación de cada uno de los países con los que la Argentina mantiene acuerdos preferenciales en el total de las importaciones y exportaciones.
- Contribución total al empleo y al PBI por actividad económica (incluyendo servicios).

En cuanto a las otras cuestiones, se destacan:

- Lista de todos los impuestos aplicados (incluyendo los aranceles).
- Base impositiva y cantidad recaudada de impuestos por año para el período examinado.
- Impuestos no recaudados a causa de incentivos fiscales y mecanismos de asistencia y/o promoción de sectores y/o regiones.
- Lista exhaustiva de compañías estatales.
- Sectores donde operan.
- Contribución de estas compañías al PBI.
- Contribución al empleo.
- Proporción de la compañía que pertenece al estado.

Sobre la base de toda esta información remitida a la OMC, la División de Exámenes de Políticas Comerciales elabora los borradores de las diferentes secciones correspondientes a Informe de la Secretaría. Para ello, toma como base el Informe de la Secretaría[17] del anterior examen (en este caso el de 2006-2007) y lo actualiza con los nuevos datos. Además de la información enviada por el Gobierno, la Secretaría de la OMC utiliza datos de diferentes instituciones, documentos, publicaciones y *papers* (muchos de ellos de dudosa confiabilidad) para la consolidación del borrador del Informe de la Secretaría.

Durante los primeros días de mayo de 2012, la Secretaría de la OMC realizó una visita a nuestro país a fin de realizar una exposición sobre el procedimiento de examen y las diferentes instancias, etapas y tiempos por las que atraviesa el mismo. Al mismo tiempo solicitó una presentación del país sobre la política comercial y realizó consultas sobre la información estadística y legislativa que les había sido enviada semanas antes. Esta visita es muy cordial, casi *de cortesía* por parte de los funcionarios de la OMC, y podría decirse que la información brindada por nuestro país sobre los principales aspectos de la política comercial no fue utilizada en la elaboración de su Informe.

Entre los meses de agosto y setiembre de 2012 la Secretaría de la OMC envió los borradores del Informe a los efectos de que el país realice los comentarios, correcciones o aclaraciones que considere necesarios. Esto se realizó en la Argentina en conjunto con todos los organismos competentes en los diversos temas. En este sentido, se destaca que por primera vez la OMC decide incluir el tema *incentivos* en secciones diferentes del informe, por lo tanto nuestro país se ha convertido en un *leading case* en relación a este tema.

Las diferentes secciones no sólo realizan una descripción de las políticas aplicadas por el país, sino que además contienen opiniones de la Secretaría de la OMC sobre cuestiones que carecen de sustento normativo y también sobre temas que al momento de realizar el informe están siendo objeto del procedimiento de solución de controversias. Esto es muy poco frecuente en los procedimientos de examen, ya que la Secretaría no debería emitir ni publicar opiniones al respecto, sino solamente informar sobre la normativa correspondiente.

La corrección de estos borradores resulto una ardua tarea, en muchos casos por tratarse de temas sensibles para diferentes organismos que no querían entrar en discusiones con las opiniones vertidas por la Secreta-

[17] WT/TPR/S/176.

ría de la OMC. Este trabajo demandó un considerable esfuerzo para concluir la corrección del informe en tiempo y forma.

Durante el mes de octubre, los funcionarios de la OMC realizaron una nueva visita a Buenos Aires, oportunidad en la que se reunieron con todos los funcionarios que participaron en la corrección de los borradores. Estas reuniones tenían como finalidad discutir *cara a cara* los comentarios y/o correcciones realizadas en el caso del informe de la Secretaría, y decidir si las correcciones quedarían plasmadas o no en el documento final. El resultado, es decir el informe final[18] publicado por la OMC en el mes de febrero de 2013, muestra que la Secretaría de la OMC no recogió la mayoría de las sugerencias que se realizaron y sólo se abstuvieron de opinar en relación a los temas objeto de controversias en la OMC[19].

Finalizada la etapa referente al borrador de Informe de la Secretaría de la OMC, quedaba pendiente el envío del Informe del Gobierno de la Argentina. En este informe, que se envió en noviembre de 2012, trabajaron varios Ministerios para exponer los lineamientos de la política comercial de la Argentina para el período bajo examen, esto es su orientación hacia al crecimiento económico con inclusión social y reducción de la pobreza, a través de la mejora de la competitividad y el aumento del empleo.

El 13 de febrero de 2013 se publicaron finalmente los dos Informes, tanto el de Gobierno, como el de la Secretaría de la OMC. Cabe destacar que esta publicación es de carácter restringido, no público, estando sólo disponible para los gobiernos de los países Miembros al menos hasta el primer día de reunión del OEPC (en este caso 20 de marzo de 2013), día en que estos documentos se hacen públicos en la Página Web de la OMC. En base a estos informes, los Miembros de la OMC realizaron más de 400 preguntas, las que debieron ser respondidas por escrito para la primera reunión del 20 de marzo de 2013. En el transcurso de la reunión los países Miembros realizaron más preguntas, las que deberán ser respondidas hasta un mes después de la reunión, es decir para el 20 abril aproximadamente. En total, 25 países realizaron preguntas tanto en relación con el Informe de la Secretaría como del Informe del Gobierno.

Con respecto a la reunión[20] realizada los días 20 y 22 de marzo de 2013, cabe señalar que la presentación del Informe sobre la Argentina contó con la presencia de autoridades de alto nivel del país y los representantes de una gran cantidad de países miembros de la OMC con sede en Ginebra, incluso en muchos casos a nivel de los embajadores respectivos.

La reunión comenzó con la exposición del presidente del OEPC, el embajador de Suecia Joakim Peter, presentando brevemente las conclusiones de la reunión de febrero de 2007, cuando se trató el tercer informe de política comercial de la Argentina. Estas conclusiones reconocían, por un lado, los enormes logros alcanzados por la Argentina para poder recuperarse del tremendo impacto de la crisis de 2001, pero también resaltaron las dificultades que podría atravesar el país para lograr la sustentabilidad de largo plazo en su proceso de crecimiento económico, fundamentalmente con motivo de las presiones alcistas de los precios internos. Solo agregó una referencia a los temas de la confianza de los inversores, los niveles de derechos de importación, el uso de los derechos de exportación y la existencia de incentivos condicionados a los resultados de exportación.

El representante de la Argentina, por su parte, realizó una presentación descriptiva del proceso económico de los últimos 40 años en el país para fundamentar la importancia de la industrialización como base para el proceso de crecimiento con inclusión social que se había iniciado en 2002 para superar la terrible crisis

[18] WT/TPR/S/277.

[19] WT/DS/444, WT/DS/445, WT/DS/446 y WT/DS/438.

[20] Documento WT/TPR/309, del 27 de febrero de 2013, Comunicación del Presidente del órgano de Examen de las Políticas Comerciales Disposiciones para la reunión del Examen de la Argentina.

del año 2001. Destacó que la defensa de la industrialización, la creación de empleo y el aumento de los niveles de ingreso de la población son los objetivos económicos del gobierno de la Argentina y no deben confundirse como lo hace el informe de la Secretaria de la OMC, con la llamada *autosuficiencia*.

A continuación, el representante de Vietnam en la OMC, el embajador Trung Nguyen, efectuó sus comentarios como *ponente* de la reunión y luego de elogiosos comentarios iniciales sobre la Argentina, expuso una serie de cuestiones que se destacan en el informe de la Secretaría de la OMC respecto de la política comercial y que pueden sintetizarse diciendo que *aumentaron las restricciones no arancelarias, se dificultaron los procedimientos administrativos de importación y exportación y existe poca transparencia*. Destacó que el problema actual es mantener el crecimiento económico sin que haya crecimiento de los precios, los cuales podrían afectar la producción interna y las exportaciones.

Luego intervinieron más de treinta países presentando sus posiciones respecto del Informe de la Secretaría y del Informe de Gobierno de la Argentina. La inmensa mayoría reconoció los grandes resultados alcanzados por la Argentina en los últimos diez años y luego del último examen con la recuperación posterior a la crisis de fines de 2008 y el crecimiento del PBI en 2010 y 2011. Del mismo modo, se destacó la participación argentina en el proceso multilateral y en particular en las negociaciones de la Ronda de Doha y en la negociación agrícola. Muchos países señalaron la importancia del comercio bilateral y la posibilidad de aumentar esas corrientes comerciales.

Una mayoría de países, especialmente los grandes países desarrollados, criticaron el uso de los instrumentos de política comercial por parte de la Argentina y en muchos casos, también la aplicación de la legislación sobre propiedad intelectual. En este sentido, la Unión Europea mencionó específicamente la cuestión de la confianza de los inversores y la expropiación de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF).

Con respecto al segundo día, luego de que la Argentina dedicó el día intermedio para responder las más de 50 preguntas adicionales recibidas los días previos y el día de la primera sesión del OEPC, la reunión concluyó con una nueva intervención de los representantes argentinos, que reiteraron la posición argentina sobre los resultados positivos del proceso de crecimiento económico iniciado en 2003 y los logros alcanzados en las medidas de política aplicadas y su compatibilidad con las reglas multilaterales.

El cierre estuvo a cargo del presidente Peter, que resumió los principales elementos de las intervenciones de los países del primer día en sus conclusiones como del presidente del OEPC, que se incluyen textualmente en el *Anexo 6* del presente artículo.

VI. CONCLUSIONES FINALES

El nuevo escenario internacional surgido luego de la crisis de 2008 ha alterado todo el panorama de la economía y las relaciones económicas y comerciales internacionales. Nada es lo mismo desde entonces y nada lo será de aquí en más.

Quizá lo único que se mantiene en este nuevo escenario es la incertidumbre respecto del futuro y esto es producto una vez más de la incapacidad de la comunidad internacional para encontrar acuerdos sólidos que permitan superar los desequilibrios económicos y financieros que afectan al mundo actual.

En la breve descripción realizada en el artículo, queda en evidencia la debilidad de los intentos realizados en este sentido por los principales países del mundo reunidos en el llamado G-20 y, por contraste, la enorme fuerza y el peso que tienen en el mundo actual las decisiones que tomen los dos mayores actores en la escena internacional que son los Estados Unidos y China. Lo que hagan estos dos países y en especial lo que haga China, será determinante para la vida futura del resto de los países del planeta, en donde el eje de la economía mundial parece estar desplazándose desde occidente hacia oriente.

En ese contexto se encuentra el sistema multilateral de comercio de la OMC y la institución no sabe muy bien cómo actuar. La organización se ha dedicado en los últimos años a intentar, en vano, llegar a un acuerdo final en las negociaciones de la Ronda de Doha lanzada en noviembre de 2001. Desde 2008 no ha tenido avances concretos, más allá de las múltiples reuniones llevadas a cabo y las reiteradas declaraciones de los países a nivel individual y de los grupos de países como el G-20, el Foro de Cooperación de Asia Pacífico (APEC), etc. Este año habrá un nuevo esfuerzo con motivo de la conferencia ministerial de la OMC programada para diciembre de 2013 en Bali, Indonesia, pero con un punto de partida que ya genera controversia. Se trata de lograr resultados en un sólo aspecto de la negociación que es la *Facilitación del comercio,* sin que ello esté acompañado con resultados concretos en aquellas cuestiones que han dado razón de ser a esta Ronda y a que se la llame precisamente *del Desarrollo,* como son las cuestiones del comercio de productos agrícolas.

En esta búsqueda de un rol en el nuevo escenario internacional, la OMC se ha esforzado por convertirse en el vigilante o controlador mayor de la conducta de los países en materia de medidas de política comercial que afectan las inversiones y el comercio. En la estela del impulso dado por el G-20 a una supuesta lucha contra el proteccionismo comercial como herramienta para lograr resultados económicos en los países afectados por los efectos negativos de la crisis económica mundial, la OMC ha ensayado una serie de acciones como las que se han descripto en el artículo, con informes, relevamientos, exámenes, etc. Estas acciones no constituyen ninguna novedad porque los relevamientos de medidas adoptadas por otros países ya los venían realizando los principales países desarrollados como los Estados Unidos, la UE y el propio Japón con anterioridad. La diferencia es que ahora cobran mayor importancia y trascendencia porque generan acciones posteriores y una cadena de reacciones que es difícil saber cómo puede terminar.

Este papel de controlador para la OMC no parece ser muy feliz y no augura un gran futuro para la institución. Si se utiliza como antecedente para evaluar las posibilidades de éxito de la OMC en este *nuevo* papel, podría ser útil tener en cuenta lo sucedido con el mecanismo de examen de las políticas comerciales que se ha descrito en el artículo y en particular lo acontecido en el caso de la Argentina.

Las características del MEPC determinan que todo lo que sea presentado en el informe de la Secretaría de la OMC es responsabilidad de la misma y no del país examinado y que ninguna de las afirmaciones incluidas puede ser utilizada como argumento en un procedimiento en el marco del Entendimiento de Solución de Diferencias (ESD) de la OMC. Por lo tanto, en el peor de los casos, si el resultado de los informes fuera una *condena* de las prácticas comerciales de uno de los países miembros de la OMC, esa

condena solamente tendría impacto en los medios de comunicación y en el público especializado. Para que las prácticas comerciales o medidas de política comercial *condenadas* fueran cambiadas, sería necesario que él o los países miembros de la OMC afectados por las mismas iniciaran un procedimiento de solución de diferencias en el marco del ESD y lo ganaran. Y que después el país *condenado* cumpliera con las conclusiones del Grupo Especial del ESD y revisara o eliminara las medidas cuestionadas.

En otras palabras, el papel de controlador no parece muy bueno para la OMC, salvo para lograr un impacto mediático y mostrar públicamente que está haciendo algo en el marco de esta crisis económica internacional que nos sigue acompañando.

La conclusión a la que arribamos después de haber revisado los elementos que hemos puesto a consideración, es que la OMC debe cumplir con su función esencial que es la de contar con un sistema de reglas multilaterales acorde con las necesidades de los países miembros y en especial de la mayoría de ellos que son los países en desarrollo.

Sin nuevas reglas, el control que se pueda hacer está basado en reglas anticuadas que no responden a las nuevas realidades posteriores a la crisis internacional iniciada en 2008, reglas que ya no eran buenas para generar las condiciones que asistieran a los países en desarrollo en sus objetivos de crecimiento y desarrollo económico y social. Precisamente, una de las bases de esas nuevas reglas está en el centro de las negociaciones de la Ronda de Doha y es el comercio de productos agrícolas.

En la medida que la OMC no pueda avanzar en este camino, los países miembros irán avanzando en forma paralela a nivel bilateral, plurilateral o regional. Así está sucediendo con los acuerdos comerciales entre países del Asia, con eje en la China; entre países del África y de las Américas. Los países desarrollados como la UE y los Estados Unidos están intentando concluir un acuerdo económico a nivel transatlántico que buscará imponer reglas propias en las relaciones comerciales internacionales porque la organización internacional que debería establecer esas reglas a nivel multilateral no es capaz de hacerlo. Esa es la OMC.

ANEXO 1

Informes *Revista General del Entorno Comercial Internacional*

Período Octubre 2008 - Octubre 2012

Informe	Período Abarcado	Medidas identificadas		
		Totales	Comerciales	Estímulo Económico
WT/TPR/OV/12	Octubre 2008 - Octubre 2009	695	477	218*
WT/TPR/OV/13	Octubre 2009 - Octubre 2010	735	647	88
WT/TPR/OV/14	Octubre 2010 - Octubre 2011	579	493	86
WT/TPR/OV/15	Octubre 2011 - Octubre 2012	881	567	314
Total	**Octubre 2008 - Octubre 2012**	**2.890**	**2.184**	**706**

*88 Medidas son a favor de instituciones financieras

ANEXO 2

Informes sobre los *hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio*

Período Octubre 2008 - Octubre 2012

Informe	Período Abarcado	Medidas identificadas			Porcentaje Miembros que brindaron información
		Totales	Comerciales	Estímulo Económico	
WT/TPR/OV/W/1	Sep. 2008 - Mar. 2009	215	99	116	60%
WT/TPR/OV/W/2	Mar. 2009 - Jun. 2009	203	110	93*	25%
WT/TPR/OV/W/3	Nov. 2009 - May. 2010	329	266	63	19%
WT/TPR/OV/W/4	Oct. 2008 - Oct. 2010	223**	0	223	19%
WT/TPR/OV/W/5	Oct. 2010 - Abr. 2011	373	326	47	N/D
WT/TPR/OV/W/6	Oct. 2011 - May. 2012	343	302	41	20%
Total	Oct. 2008 - May. 2012	1.686	1.103	583	28 % *(Promedio)*

*30 medidas a favor del sector financiero.

** En este Informe solamente se detallaron las medidas relativas a la ayuda a la producción.

ANEXO 3

Informes sobre medidas de países del G-20

Período Octubre 2008 - Octubre 2012

Informe	Período Abarcado	Medidas identificadas		
		Totales	Comerciales	Estímulo Económico
1°	Abr. 2009 - Ago. 2009	213	97	116
2°	Sept.2009 - Feb. 2010	210	133	77*
3°	Nov. 2009 - May. 2010	318	263	55
4°	May. 2010 - Oct. 2010	166	139	27
5°	Oct. 2010 - Abr. 2011	255	216	39
6°	May. 2011 - Oct. 2011	227	199	28
7°	Oct. 2011 - May. 2012	249	219	30
8°	May. 2012 - Oct. 2012	180	153	27
Total	**Oct. 2008 - Oct. 2012**	**1.818**	**1.419**	**399**

*40 medidas son de apoyo al sector financiero

ANEXO 4

Informes sobre medidas del período Octubre 2008 - Octubre 2012

País	Tipo de medida							
	En frontera	Detrás de la frontera	Compras gubernamentales	Servicios e inversión	Restricciones a las exportaciones	Estímulo a las exportaciones	Estímulo a la producción	Total
Argentina	108	1	1	6	3	0	0	119
F. Rusa	55	6	4	3	5	2	11	86
Indonesia	15	13	6	16	8	1	0	59
Brasil	16	1	6	2	1	6	6	38
China	1	4	7	5	1	1	11	30
India	9	2	2	2	4	3	2	24
Sudáfrica	8	1	4	1	0	0	8	22
Vietnam	8	8	1	2	1	0	2	22
Corea	0	0	0	1	0	4	15	20
Otros	25	14	15	15	15	10	20	114
Total	**245**	**50**	**46**	**53**	**38**	**27**	**75**	**534**

Fuente: 9° Reporte sobre medidas potencialmente restrictivas, Dirección General de Comercio de la Comisión Europea.

ANEXO 5
MEDIDAS "POTENCIALMENTE RESTRICTIVAS"

Desde el establecimiento de los nuevos mecanismos de vigilancia para las medidas comerciales, la Argentina ha sido uno de los países más *castigados* por los informes de vigilancia de la OMC, la UE y de los Estados Unidos, siendo catalogado en más de una oportunidad como uno de los países *más proteccionistas del mundo*.

Esto ocurre porque lo que se tiende a hacer es un rápido y superficial análisis basado en la cantidad de medidas adoptadas durante un período determinado y realizando un ránking de países en función de esa cantidad de medidas adoptadas.

A pesar de los *fríos* números que parecen colocar a la Argentina en la cima del *proteccionismo* mundial, los informes de vigilancia analizados presentan varios elementos que vale la pena analizar en detalle para arribar a una conclusión más fundamentada.

En primer lugar, ninguno de los informes establece criterios para definir cuando una medida es *potencialmente restrictiva,* con excepción del Informe de Estados Unidos, y aún en este caso la definición es sumamente general e imprecisa. El término *potencial* conlleva una gran carga de subjetividad implícita en quien realiza el informe y el término *restrictiva* no necesariamente significa que esa medida sea incompatible con la normativa multilateral.

Medidas *antidumping*

En los Informes que realiza la OMC, se incluyen como medidas *restrictivas* a las medidas de defensa comercial. Sin embargo, es muy claro que una medida antidumping o compensatoria no es una medida restrictiva, ya que se originan por una práctica comercial desleal de otro país y además es perfectamente compatible con las normas de la OMC. En estos informes casi la mitad de las medidas atribuidas a la Argentina se refieren a medidas antidumping. Asimismo, el informe toma no solamente en cuenta las medidas *antidumping* adoptadas de manera definitiva, sino también la iniciación de la terminación de la investigación, aún si esta última no culmina con la imposición de derechos. Es decir, para estos informes, la investigación y el establecimiento de medidas *antidumping* representan dos medidas distintas.

Valores criterio de carácter preventivo

En los informes de la OMC y particularmente en el de la UE, se han enumerado todos los valores criterio a las importaciones que ha establecido la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) desde 2008. Sin embargo, sería como mínimo incorrecto catalogar a esta medida como *restrictiva,* ya que constituye una herramienta avalada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), y que utilizan muchos países para enfrentar prácticas de evasión fiscal y de subfacturación en las operaciones de importación. Es decir, al igual que en el caso de las medidas antidumping, no son medidas unilaterales sino que se aplican a partir de las prácticas desleales originadas en otro país. Asimismo, los informes no sólo han tomado las actualizaciones de los valores criterio como si fueran una medida adicional o independiente, sino que también consideran como *restrictivas* a las actualizaciones que han bajado los valores criterio, es decir, algo que claramente favorece y no restringe la importación del producto en cuestión.

Licencias No Automáticas de Importación

Representan una proporción no menor de medidas atribuidas a la Argentina. Sin embargo, estas están perfectamente amparadas en el *Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación* de la OMC, razón por la cual no deben considerarse restrictivas.

Incremento de aranceles

La Argentina ha aplicado incrementos de aranceles a las importaciones, pero estos han sido realizados en el marco de acuerdos previos con sus socios del MERCOSUR y además dichos incrementos se realizaron respetando el nivel máximo consolidado asumido por la Argentina en la OMC. Por esta razón, nuevamente sería incorrecto calificar de restrictiva a esta medida.

Algunas medidas, reconocidas en los informes de la OMC como aquellas que *facilitan el comercio,* han sido inexplicablemente incluidas en la generalidad de medidas, es decir como *potencialmente restrictivas*. Un ejemplo claro de esto es el caso del Documento Aduanero Común del MERCOSUR.[21]

El modelo actual de los informes sólo tiene en cuenta las medidas aplicadas desde el año 2008, por lo que se ignoran las medidas aplicadas con anterioridad. De este modo, la incidencia de las medidas anteriores (en especial los grandes paquetes de estímulo y subvenciones aplicados por los países desarrollados) queda al margen del análisis. En otras palabras, el entorno económico adverso iniciado en 2008 ha sido el resultado de medidas distorsivas existentes previamente, aplicadas principalmente por los países desarrollados, razón por la cual, la mayoría de las medidas enumeradas en los informes que se tomaron responden a esa distorsión del entorno económico generada por aquellos países.

La OMC incluye en los informes información sobre medidas aportada por los Miembros, o publicada en sus páginas oficiales, pero también incluye información sobre medidas basadas sólo en informes de prensa, y que no han sido verificadas por los Miembros, es decir, medidas que ni siquiera existen. Además, el porcentaje de países que brindan información es actualmente de sólo el 20% (incluido la Argentina), razón por la cual existe un universo enorme de medidas que la OMC no tiene en cuenta a la hora de realizar el análisis.

En 2011, la Argentina ha presentado en el marco del Consejo General de la OMC un conjunto de elementos a considerar para mejorar los Informes. Principalmente estas se refieren a la forma de recopilar la información, eliminando las fuentes *informales,* una participación más activa de los Miembros en el análisis e interpretación de la información, y ampliando el alcance del análisis a las medidas preexistentes al 2008.[22]

Asimismo, en el marco de una reunión celebrada por el OEPC de la OMC en julio de 2012, la Argentina y otros PED como Brasil, India y Sudáfrica criticaron severamente los informes de la OMC, manifestando que estos *deberían ser más equilibrados y no brindar una visión tendenciosa y sesgada de la situación del comercio internacional*. Estas críticas se basan en que los informes *no incluyen a los cuantiosos programas de ayudas gubernamentales, subsidios y paquetes de estímulo que implementan los países desarrollados frente a la crisis, minimizando las distorsiones de los mercados agrícolas producto de políticas proteccionistas de larga data aplicadas por estos países, y tampoco abordan el impacto de la creciente proliferación de medidas sanitarias, fitosanitarias y técnicas sin suficiente justificación científica y técnica*.

[21] Decisión Nº 17/10 del Consejo del Mercado Común, del 2 de Agosto de 2010.

[22] Documento WT/GC/W/639, del 3 de octubre de 2011.

ANEXO 6

OBSERVACIONES FORMULADAS POR EL PRESIDENTE DEL OEPC A MODO DE CONCLUSIÓN (22 DE MARZO DE 2013)

Este cuarto Examen de las políticas comerciales de la Argentina ha brindado una excelente oportunidad de entender mejor sus políticas en materia de comercio e inversión. Quisiera agradecer a la Sra. Beatriz Paglieri, Secretaria de Comercio Exterior del Ministerio de Economía, al Embajador Augusto Costa, Secretario de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, y a toda la delegación argentina su constructiva participación en esta reunión y su firme compromiso con esta labor. También quisiera agradecer al Embajador Trung Thanh Nguyen, Representante Permanente de Vietnam ante la OMC, su intervención como ponente. Los Miembros han acogido con gran satisfacción las respuestas que ha presentado la Argentina por escrito a las numerosas preguntas escritas formuladas con antelación. Esperan con interés recibir lo antes posible respuestas a las preguntas pendientes.

Los Miembros han felicitado a la Argentina por capear con éxito la crisis mundial, al alcanzar en 2010 y 2011 elevadas tasas de crecimiento del PBI del orden del 9%. También han celebrado los importantes avances obtenidos durante el período objeto de examen en materia de inclusión social, mejora de la distribución del ingreso, alivio de la pobreza y reducción del desempleo. No obstante, también se ha observado que, más recientemente, en el primer semestre de 2012, la tasa anual de crecimiento del PBI se redujo al 2,4%, mientras la inflación se aceleró. Este último aspecto podría representar un problema para el crecimiento futuro, al socavar la competitividad externa de la Argentina y dificultar el logro de su objetivo de inclusión social. Los Miembros esperan que la Argentina haga frente al desafío de mantener un crecimiento fuerte y sostenible y reducir la inflación sin recurrir a políticas de restricción del comercio, como ya se señaló en oportunidad del anterior examen de las políticas comerciales realizado en 2007.

Los Miembros han destacado la activa participación de la Argentina en el sistema multilateral de comercio y el Programa de Doha para el Desarrollo, particularmente en materia de agricultura y cuestiones relacionadas con el desarrollo. Se ha elogiado a la Argentina por su activa participación y firme compromiso con respecto a la finalización del PDD, y la creciente función que cumple en la cooperación Sur-Sur, la Ayuda para el Comercio y las iniciativas de apoyo a los PMA. Los Miembros han señalado que, en su calidad de importante exportador de productos básicos, la Argentina se ha beneficiado considerablemente de su participación en el sistema multilateral de comercio, al duplicar sus exportaciones durante el período objeto de examen. Han instado a la Argentina a seguir fortaleciendo su papel en el sistema multilateral de comercio.

Se ha señalado que, durante el período objeto de examen, la Argentina ha seguido utilizando activamente la política comercial para lograr sus objetivos macroeconómicos y sociales. Por ejemplo, se han utilizado impuestos a la exportación para asegurar el abastecimiento interno a precios bajos y aumentar el ingreso fiscal, así como licencias de exportación y acuerdos de compensación de importaciones y exportaciones para mejorar los resultados de la balanza comercial y fomentar la producción nacional. Los Miembros han preguntado si la Argentina no considera que la utilización de impuestos a la exportación para obtener ingresos distorsiona la asignación de los recursos nacionales y altera su ventaja comparativa. Algunos Miembros han expresado su preocupación por la repercusión de estos impuestos en los precios internacionales, particularmente al tener presente que la Argentina es uno de los principales exportadores de algunos de los productos básicos gravados. En general, los Miembros han animado a la Argentina a adoptar y aplicar medidas comerciales de forma más transparente y previsible, ya que la propia incertidumbre podría sofocar el crecimiento, la inversión y el comercio.

Los Miembros han señalado que, durante el período objeto de examen, la Argentina ha aplicado con mayor frecuencia medidas de restricción de las importaciones, principalmente medidas antidumping, precios de referencia y, en particular, licencias de importación. Han expresado su preocupación por la adopción, a principios de 2012, de una nueva Declaración Jurada Anticipada de Importación que debe presentarse

antes de importar. Algunos Miembros de la OMC han denunciado la utilización de licencias de importación, cuestión que también se planteó al OSD, así como la utilización de acuerdos de compensación de las importaciones y las exportaciones. Los Miembros han celebrado que en 2012 y principios de 2013 la Argentina haya eliminado la mayoría de sus licencias de importación y han preguntado qué planes tiene para seguir avanzando en este sentido. En general, los Miembros han cuestionado la transparencia de la aplicación de las medidas de restricción de las importaciones, medidas que en su opinión podrían tener efectos negativos en el comercio. Se ha instado a la Argentina a eliminarlas y aplicar medidas basadas en las normas de la OMC. En sus respuestas, las autoridades de la Argentina han considerado que sus políticas son conformes a las normas de la OMC.

Otras de las cuestiones señaladas por los Miembros durante el examen, ya sea en el proceso de preguntas y respuestas o en sus intervenciones, son, entre otras, las que se enumeran a continuación. Hemos tomado nota de las observaciones formuladas hoy al respecto por el Embajador Costa, incluida su aclaración de que la Argentina no pretende ser autosuficiente.

Aranceles

Si bien los Miembros han acogido con satisfacción que durante el período objeto de examen la Argentina haya eliminado los derechos específicos, han observado que en ese período el promedio del arancel aplicado aumentó y que el porcentaje de líneas arancelarias libres de derechos disminuyó. También han mencionado que algunos aranceles aplicados parecen superar los niveles consolidados. Han formulado preguntas sobre la compatibilidad del reciente aumento de los aranceles con el compromiso del G-20 de resistir el proteccionismo.

Requisitos para nivelar el comercio

Los Miembros han solicitado más información sobre la naturaleza de estos requisitos y su fundamento jurídico, y han preguntado si se han publicado en el Boletín Oficial, cómo se han comunicado a las empresas privadas, qué consecuencias tiene para las empresas su incumplimiento y cómo se justifican estas prácticas en el marco de los Acuerdos de la OMC.

Inversión extranjera directa

Si bien los Miembros han señalado que en general la Argentina aplica un régimen de IED abierto y casi sin ninguna restricción a la entrada y que se aplica el trato nacional en la mayoría de los sectores, se han planteado preocupaciones relacionadas, entre otros aspectos, con las limitaciones a la repatriación de los dividendos y, en general, al envío de capital al exterior; los criterios para la nacionalización de industrias y los planes de nacionalización de empresas en el futuro; la repercusión de la política de sustitución de importaciones en la IED y la compatibilidad de esa política con el Acuerdo sobre las MIC.

Programas de incentivos horizontales

Los Miembros han observado que la Argentina mantiene varios programas de esta índole cuyo objeto es reducir el costo inicial de la inversión o favorecer el desarrollo regional o las actividades de investigación y desarrollo. También se ha observado que la Argentina ofrece garantías de crédito y crédito oficial, a veces a tasas preferenciales o fijas, y que, en algunos casos, los programas de incentivos están sujetos a requisitos de valor añadido nacional. Los Miembros han instado a la Argentina a notificar estos programas a la OMC.

Contratación pública

Los Miembros han preguntado qué planes tiene la Argentina en cuanto a su adhesión al ACP, y han planteado varias preguntas sobre las normas y los procedimientos generales de contratación pública, incluida la concesión de márgenes de preferencia nacional.

Propiedad intelectual

Se ha solicitado a la Argentina que aclare algunas cuestiones en esta esfera, particularmente la patentabilidad de los productos farmacéuticos y las demoras para tramitar las solicitudes de patentes.

Servicios

Los Miembros han señalado que los diferentes sectores de servicios están relativamente abiertos a la inversión extranjera. Han instado a la Argentina a que promueva la competencia en algunos sectores de servicios, como el de las telecomunicaciones, y a reflejar mejor la apertura general de su régimen de servicios en sus compromisos en el marco de la OMC.

En conclusión, los Miembros han elogiado por lo general los resultados económicos obtenidos por la Argentina durante el período objeto de examen, si bien han recomendado cautela ante el crecimiento de la inflación. Los Miembros han acogido favorablemente el firme propósito de la Argentina de reducir la deuda pública, aumentar el empleo, mejorar su capacidad productiva y la competitividad del sector manufacturero, combatir la pobreza, mejorar la distribución del ingreso, etc. No son estos objetivos los que suscitan las preguntas y la preocupación de los Miembros, sino la forma en que la Argentina viene utilizando algunas medidas concretas de política comercial para promoverlos. Al igual que en el examen de 2007, este aspecto comprende la aplicación y la repercusión de los impuestos a la exportación, la concesión de incentivos sujeta a requisitos de contenido nacional y la utilización de licencias de importación. En este examen, los Miembros han vuelto a solicitar que la Argentina reexamine la conveniencia de estas medidas.

La participación en la reunión de numerosas delegaciones y la gran cantidad de preguntas formuladas durante este examen de las políticas comerciales han puesto de manifiesto la indiscutible importancia que para los Miembros tiene la Argentina como interlocutor comercial. También es revelador que tantos Miembros hayan subrayado la importancia de su comercio bilateral con la Argentina, aunque hayan recalcado que, a pesar del crecimiento a menudo extraordinario registrado en los últimos años, aún no desarrolla todo su potencial. Por lo tanto espero que este examen ayude a la Argentina a reflexionar acerca de su importancia y su responsabilidad en el sistema multilateral de comercio para que siga formulando su política comercial en consecuencia, tanto en su propio beneficio como en el de todos aquellos que participan en el sistema. Para terminar, quisiera expresar mi agradecimiento a la delegación de la Argentina, a todas las demás delegaciones, al ponente y a la Secretaría por haber contribuido al éxito de este Examen de las Políticas Comerciales de la Argentina.[23]

[23] Fuente: www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp377_crc_s.htm.

Anexos estadísticos

ANEXO 1

Evolución del mercado oficial del dólar

Tipo vendedor para transferencias financieras

Años (fin de)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
AUSTRALES POR DÓLAR ESTADOUNIDENSE (UN AUSTRAL = 1.000 PESOS ARGENTINOS = 10.000.000 PESOS LEY = 1.000.000.000 PESOS M/N)						
1985						0,8010
86	0,8010	0,8010	0,8010	0,8410	0,8610	0,8910
87	1,3320	1,5410	1,5410	1,5410	1,6220	1,8020
88	5,5400	6,1700	6,6200	7,4900	9,2000	11,2100
89	17,5100	28,2000	49,8000	77,0000	177,0000	262,0000
1990	1.870,0000	5.970,0000	4.660,0000	5.010,0000	5.010,0000	5.270,0000
91	9.430,0000	9.990,0000	9.635,0000	9.810,0000	9.910,0000	9.975,0000
PESOS POR DÓLAR ESTADOUNIDENSE (UN PESO = 10.000 AUSTRALES = 10.000.000 PESOS ARGENTINOS = 100.000.000.000 PESOS LEY = 10.000.000.000.000 PESOS M/N)						
1992	0,9910	0,9910	0,9930	0,9910	0,9910	0,9910
93	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
94	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
1995	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
96	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
97	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
98	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
99	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
2000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
01	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
02	2,0500	2,1500	3,0000	2,9800	3,6000	3,8000
03	3,2100	3,1900	2,9800	2,8200	2,8500	2,8000
04	2,9280	2,9230	2,8600	2,8400	2,9600	2,9580
2005	2,9240	2,9380	2,9170	2,9100	2,8830	2,8870
06	3,0660	3,0740	3,0820	3,0480	3,0850	3,0860
07	3,1030	3,1000	3,1000	3,0900	3,0770	3,0930
08	3,1560	3,1590	3,1650	3,1640	3,0980	3,0240
09	3,4875	3,5595	3,7135	3,7198	3,7465	3,7952
2010	3,8230	3,8598	3,8763	3,8862	3,9268	3,9318
11	4,0008	4,0305	4,0520	4,0855	4,0887	4,1110
12	4,3362	4,3565	4,3785	4,4148	4,4713	4,5253
13	4,9486	5,0448	5,1223	5,1840	5,2837	5,3852

ANEXO 2

Evolución del mercado libre del dólar

Basado en los tipos de cambio en los mercados internacionales. A partir de julio 2011 la fuente es Ámbito Financiero
Fin de mes, promedio compra-venta

Años (fin de)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
AUSTRALES POR DÓLAR ESTADOUNIDENSE (UN AUSTRAL = 1.000 PESOS ARGENTINOS = 10.000.000 PESOS LEY = 1.000.000.000 PESOS M/N)						
1985						0,8550
86	0,8850	0,8650	0,9250	0,9100	0,8900	0,8800
87	1,6130	1,7200	2,0350	2,0700	2,0600	2,1450
88	5,4850	6,1650	6,3850	7,3150	9,1900	11,3500
89	17,6350	28,1000	48,4000	80,2500	225,0000	535,0000
1990	1.860,0000	5.840,0000	4.645,0000	4.925,0000	4.995,0000	5.310,0000
91	9.250,0000	10.275,0000	9.630,0000	9.832,5000	9.922,5000	9.992,5000
PESOS POR DÓLAR ESTADOUNIDENSE (UN PESO = 10.000 AUSTRALES = 10.000.000 PESOS ARGENTINOS = 100.000.000.000 PESOS LEY = 10.000.000.000.000 PESOS M/N)						
1992	0,9905	0,9899	0,9934	0,9895	0,9895	0,9915
93	0,9991	0,9991	0,9997	0,9978	1,0001	0,9983
94	0,9984	1,0015	1,0011	0,9986	0,9985	0,9974
1995	1,0006	1,0017	1,0009	1,0011	0,9986	0,9989
96	0,9992	0,9998	0,9997	0,9995	1,0000	1,0006
97	0,9985	0,9993	0,9994	0,9995	0,9993	1,0005
98	0,9988	0,9989	1,0007	1,0001	0,9997	0,9997
99	1,0003	0,9999	0,9987	0,9994	1,0014	1,0049
2000	0,9996	0,9987	0,9991	0,9987	1,0009	0,9984
01	0,9992	0,9996	1,0009	1,0001	0,9994	1,0010
02	1,9500	2,0000	2,9500	2,9750	3,6000	3,8500
03	3,2050	3,2050	2,9750	2,8250	2,8550	2,8000
04	2,9750	2,9150	2,8650	2,8450	2,9600	2,9550
2005	2,9250	2,9250	2,9150	2,9000	2,8850	2,8850
06	3,0650	3,0700	3,0650	3,0450	3,0800	3,0900
07	3,1050	3,1050	3,1050	3,0950	3,0850	3,0900
08	3,1550	3,1550	3,1650	3,1850	3,1100	3,0350
09	3,4850	3,5650	3,7200	3,7400	3,8100	3,8360
2010	3,8775	3,9225	3,8825	3,9150	3,9175	3,9950
11	4,1325	4,1625	4,1550	4,2950	4,3250	4,2700
12	4,7900	4,7200	4,9300	5,1000	5,9000	5,9500
13	7,9200	7,8200	8,4300	9,3850	8,7750	8,0000

	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años (fin de)
	0,8010	0,8010	0,8010	0,8010	0,8010	0,8010	0,6240	1985
	0,9210	1,0080	1,0700	1,1310	1,1810	1,2590	0,9638	86
	1,9770	2,2705	2,6355	4,0500	4,3410	5,1000	2,9752	87
	12,9600	14,4100	14,9900	15,1100	15,6700	16,5400	11,3258	88
	655,0000	655,0000	655,0000	655,0000	655,0000	1.800,0000	473,8758	89
	5.450,0000	6.200,0000	5.615,0000	5.570,0000	5.130,0000	5.590,0000	5.112,0833	1990
	9.960,0000	9.965,0000	9.910,0000	9.910,0000	9.910,0000	9.990,0000	9.866,2500	91
	0,9910	0,9910	0,9920	0,9920	0,9940	1,0000	0,9923	1992
	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	93
	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	94
	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1995
	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	96
	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	97
	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	98
	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	99
	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	2000
	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	01
	3,7000	3,6300	3,7500	3,5200	3,6400	3,3700	3,2658	02
	2,9200	2,9560	2,9150	2,8650	2,9900	2,9300	2,9522	03
	2,9800	2,9970	2,9810	2,9700	2,9450	2,9790	2,9434	04
	2,8610	2,9110	2,9100	3,0020	2,9660	3,0320	2,9282	2005
	3,0720	3,0970	3,1040	3,0890	3,0680	3,0620	3,0778	06
	3,1210	3,1560	3,1500	3,1420	3,1440	3,1510	3,1189	07
	3,0310	3,0290	3,1350	3,3790	3,3690	3,4537	3,1801	08
	3,8305	3,8525	3,8427	3,8190	3,8102	3,7967	3,7301	09
	3,9395	3,9497	3,9607	3,9570	3,9840	3,9578	3,9210	2010
	4,1430	4,1995	4,2045	4,2355	4,2807	4,3032	4,1297	11
	4,5833	4,6347	4,6942	4,7655	4,8338	4,9173	4,5515	12
	9,9065							13

	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años (fin de)
	0,9500	0,9500	0,9000	0,9300	0,8650	0,8750	0,7200	1985
	0,9250	1,1650	1,2130	1,2650	1,4250	1,6680	1,0850	86
	2,5530	3,0830	3,6250	4,0450	4,3350	5,0950	2,8650	87
	12,5700	14,3950	14,8300	15,1000	15,5900	16,3800	11,2300	88
	655,0000	659,5000	647,0000	720,5000	1.007,5000	1.940,0000	546,9900	89
	5.465,0000	6.265,0000	5.725,0000	5.565,0000	5.195,0000	5.815,0000	5.133,7500	1990
	9.972,5000	9.972,5000	9.902,5000	99.912,5000	9.908,5000	10.027,5000	9.883,2100	91
	0,9919	0,9910	0,9911	0,9911	0,9928	0,9973	0,9916	1992
	0,9996	1,0013	1,0013	0,9991	0,9975	0,9984	0,9993	93
	0,9984	0,9991	0,9993	0,9990	0,9999	1,0014	0,9994	94
	0,9994	0,9984	0,9989	1,0003	0,9992	1,0016	0,9999	1995
	1,0012	1,0001	1,0002	0,9995	0,9989	1,0005	0,9999	96
	0,9998	0,9996	0,9995	1,0022	1,0007	1,0014	1,0000	97
	1,0002	1,0019	1,0001	1,0035	0,9999	1,0010	1,0004	98
	0,9997	1,0004	0,9990	1,0000	1,0007	1,0014	1,0005	99
	0,9990	0,9986	0,9989	0,9999	1,0004	1,0014	0,9995	2000
	1,0029	0,9974	0,9989	1,0029	1,0038	1,1499	1,0130	01
	3,6900	3,6150	3,7400	3,5150	3,6200	3,4050	3,2425	02
	2,9150	2,9450	2,9050	2,8500	2,9700	2,9400	2,9492	03
	2,9750	3,1050	2,9850	2,9750	2,9450	2,9750	2,9563	04
	2,8650	2,9050	2,9050	3,0050	2,9750	3,0300	2,9267	2005
	3,0900	3,0950	3,1050	3,0950	3,0750	3,0800	3,0796	06
	3,1400	3,1750	3,1550	3,1550	3,1450	3,1525	3,1260	07
	3,0350	3,0300	3,1300	3,3900	3,3650	3,4550	3,1834	08
	3,8675	3,8425	3,8400	3,8175	3,8000	3,8600	3,7653	09
	4,0263	4,0050	4,0275	4,0325	4,0625	4,1050	3,9807	2010
	4,2750	4,4300	4,4325	4,6200	4,7400	4,7400	4,3815	11
	6,4500	6,3700	6,3000	6,3410	6,4400	6,8000	5,8400	12
	8,5050							13

ANEXO 3

Indice de precios al Consumidor para la Capital Federal y Gran Buenos Aires

Series empalmadas

Años (fin de)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
(ÍNDICES: BASE 1988 = 100)						
1995	321.241,0	321.232,2	319.789,0	321.251,5	321.319,0	320.657,3
96	323.355,4	322.304,6	320.565,8	320.570,7	320.284,8	320.293,1
97	324.070,6	325.316,7	323.713,0	322.643,1	322.375,4	323.109,4
98	325.656,2	326.791,7	326.381,2	326.418,0	326.182,3	326.805,0
99	327.308,1	326.782,3	324.328,8	324.011,2	322.415,9	322.396,3
2000	322.578,1	322.591,3	320.886,9	320.526,1	319.280,2	318.689,9
(ÍNDICES: BASE 1999 = 100)						
2000	100,71	100,71	100,18	100,07	99,68	99,49
2001	99,21	98,99	99,18	99,84	99,90	99,18
2002	99,84	102,97	107,05	118,17	122,91	127,36
2003	139,38	140,17	140,99	141,07	140,52	140,40
2004	143,20	143,34	144,20	145,43	146,50	147,32
2005	153,54	155,00	157,39	158,16	159,11	160,57
2006	172,12	172,80	174,88	176,58	177,41	178,27
2007	188,81	189,38	190,83	192,25	193,05	193,90
2008	204,37	205,33	207,65	209,37		
(ÍNDICES: BASE ABRIL 2008 = 100)*						
2008	97,61	98,07	99,18	100,00	100,56	101,20
2009	104,26	104,71	105,38	105,73	106,08	106,53
2010	112,85	114,26	115,56	116,52	117,39	118,25
2011	124,79	125,71	126,77	127,83	128,77	129,69
2012	136,91	137,92	139,21	140,37	141,51	142,53
2013	152,09	152,84	153,95	155,07	156,14	157,44

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

* A partir del comunicado de junio 2008 (datos correspondientes a mayo 2008), cambia la base del IPC en función de la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2004/5.

Series del Sistema de Indices de Precios Mayoristas y del Indice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires

Nota explicatoria a los Anexos 4, 5, 6 y 7

Los nuevos Sistemas de Indices de Precios Mayoristas (SIPM) e Indice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires según base 1993 = 100, fueron dados a conocer en enero de 1996.

Según la información de prensa distribuida el 2 de febrero de 1996, las características metodológicas de los mismos son las siguientes:

A. El SIPM: Sistema de Indices de Precios Mayoristas

El SIPM reemplaza al Indice de Precios al por Mayor base 1981 = 100. El objetivo buscado con esta modificación de la información que suministra el INDEC es ofrecer una mayor precisión en la evolución de los precios en la etapa mayorista. Ello permitirá diferenciar las variaciones de precios provocadas por efecto de las modificaciones en la estructura impositiva de aquellas otras variaciones que provengan de decisiones de los productores, imperfecciones de los mercados, cambios en las productividades, etc.

El SIPM permitirá observar, por un lado, la evolución de los precios de los productos destinados al mercado interno –sean de origen nacional o importado– y por otro, las variaciones de los precios de los bienes que componen la oferta nacional total, esto es, sin diferenciar si su destino es el mercado interno o el externo.

Por esta razón el SIPM ofrece tres índices en lugar del único anterior. En todos los casos, los precios que se relevan se refieren a la primera etapa de la venta mayorista, sin considerar intermediaciones. Ellos son:

1. Indice de Precios Internos al por Mayor (IPIM): mide la evolución promedio de los precios a los que el productor local y/o el importador directo venden sus productos en el mercado doméstico. Se incluyen el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y los impuestos internos y a los combustibles, y se deducen subsidios explícitos (como por ejemplo a los Bienes de Capital). Por tratarse de bienes destinados al mercado interno, se excluyó el valor de las exportaciones en el cálculo del peso de cada rama de actividad. Este índice, por su cobertura, es el que más se asemeja al anterior Indice de Precios al por Mayor.

2. Indice de Precios Internos Básicos al por Mayor (IPIBM): tiene igual cobertura que el IPIM, pero los precios se computan sin impuestos y sin el efecto de subsidios explícitos.

3. Indice de Precios Básicos del Productor (IPBP): mide la variación de los precios percibidos por el productor local por su producción. Es decir, considera a las exportaciones y excluye la oferta de productos importados. Los precios se miden a valores básicos y, por lo tanto, valen las mismas consideraciones sobre los impuestos realizadas para el IPIBM. Al no incluir el efecto impositivo contenido en el precio, esta valoración se considera como la más relevante para las decisiones de los productores.

Respecto al anterior índice, se renovó y amplió la muestra de productos e informantes (un total de 1400 empresas productoras y/o importadoras suministran 2800 precios que integran la

	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años (fin de)
	321.958,2	321.178,0	321.706,1	322.799,8	322.062,5	322.388,9	321.465,3	1995
	322.029,7	321.780,3	322.364,6	323.989,6	323.486,4	322.564,0	321.965,75	96
	323.827,4	324.360,3	324.205,0	323.697,1	323.071,5	323.622,0	323.667,6	97
	327.826,4	327.892,6	327.791,2	326.592,0	325.816,5	325.772,4	326.660,5	98
	322.995,5	321.779,7	321.138,6	321.088,4	320.073,5	319.874,4	322.849,4	99
	320.074,0	319.385,4	318.894,9	319.481,4				2000
	99,93	99,71	99,56	99,74	99,25	99,13	99,84	2000
	98,86	98,51	98,43	98,00	97,68	97,60	98,78	2001
	131,42	134,50	136,31	136,61	137,31	137,57	124,33	2002
	141,03	141,06	141,12	141,95	142,30	142,60	141,05	2003
	148,00	148,51	149,45	150,04	150,04	151,30	147,28	2004
	162,18	162,89	164,79	166,07	168,08	169,95	161,48	2005
	179,37	180,38	182,00	183,56	184,86	186,67	179,08	2006
	194,87	196,01	197,58	198,93	200,63	202,49	194,89	2007
								2008
	101,57	102,05	102,57	103,01	103,36	103,71	101,07	2008
	107,19	108,08	108,88	109,75	110,66	111,69	107,41	2009
	119,20	120,08	120,95	121,97	122,86	123,89	117,96	2010
	130,72	131,81	132,91	133,75	134,54	135,67	131,24	2011
	143,66	144,94	146,22	147,45	148,83	150,38	143,33	2012
								2013

base de los indicadores; se incorporó la Energía Eléctrica como un nuevo sector representado en los índices). Los nuevos índices se diseñaron siguiendo como modelo dos clasificaciones de las Naciones Unidas: la CIIU-3 (Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, Revisión 3) y la CPC (Clasificación Central Provisional de Productos). El cambio del año base obedece a la necesidad de que la evolución de los precios se encuadre dentro de una estructura productiva y de precios relativos actualizada. El SIPM adopta 1993 como año base y también como referente de las ponderaciones. Para desarrollarlo se contó con la información del Censo Nacional Económico 1994. Cabe resaltar que el año 1993 será la base de las nuevas Cuentas Nacionales y que, de esta manera, los nuevos índices se ubican en un marco más amplio de renovación general de las estadísticas económicas. Es importante destacar que el relevamiento de los datos se realiza el día 15 de cada mes.

Las ponderaciones del SIPM son las siguientes:

Estructura	IPIM	IPIBM	IPBP
Nivel General	100,00	100,00	100,00
– Indice de Productos Nacionales	92,71	92,52	100,00
Productos Primarios	19,36	19,98	21,68
Agropecuarios	13,55	13,98	15,41
Pesqueros	0,68	1,70	0,68
Mineros	5,13	5,30	5,59
Productos Manuf. y energía eléctrica	73,35	72,54	78,32
Manufacturas	71,49	70,78	76,63
Energía Eléctrica	1,86	1,76	1,69
– Indice de Productos Importados	7,29	7,48	0,00

B. El ICC: Indice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires

El objetivo del ICC es medir las variaciones mensuales que experimenta el costo de la construcción privada en edificios destinados a vivienda, en la Capital Federal y los 19 partidos del conurbano bonaerense.

El ICC base 1993 = 100 reemplaza al índice de base 1980 = 100. Las principales diferencias se resumen en esta tabla:

Base	Cobertura Geográfica	Cantidad de Modelos	Cantidad de Materiales	Cantidad de Informantes
1980	Capital Federal	1	337	377
1993	Gran Buenos Aires	6	212	520

Se aprecia que la renovación del índice fue profunda. En primer lugar, se amplió la cobertura a los 19 partidos del Gran Buenos Aires. Respecto a la tipología de los modelos de construcción, el anterior índice solo usaba un modelo multifamiliar, mientras que el nuevo incorporó cuatro modelos multifamiliares (de 99, 36, 5 y 2 viviendas) y dos unifamiliares (de una vivienda). La reducción en el número de materiales implica una depuración de variedades de poca relevancia, al tiempo que la selección de materiales tuvo en cuenta las nuevas variedades que ofrece el mercado. La cantidad de informantes se incrementó por la ampliación geográfica de la cobertura.

Para selecionar los tipos edilicios que representarán al sector como para selecionar los materiales con los que se construyen cada uno, se aplicaron técnicas de muestreo. Al igual que con el SIPM, el relevamiento de los datos tiene lugar el día 15 de cada mes.

ANEXO 4

IPIM: Indice de los Precios Internos al por Mayor

Nivel general (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	103,24	103,64	103,02	106,47	106,60	106,93	107,33	107,66	107,68	107,56	107,37	107,73	106,27
1996	107,97	107,86	108,70	110,32	110,57	109,74	109,61	109,27	110,52	110,97	110,10	109,95	109,63
1997	110,35	110,16	109,84	109,36	110,05	109,61	109,20	109,88	110,02	109,89	109,66	108,94	109,75
1998	107,56	107,94	107,66	107,76	107,53	107,53	107,05	106,53	105,41	104,27	103,30	102,12	106,22
1999	101,66	100,82	101,03	102,01	101,97	101,88	102,07	102,33	103,19	103,07	102,85	103,35	102,19
2000	104,59	105,50	106,04	104,75	105,85	106,41	106,26	106,45	107,74	107,96	107,83	105,83	106,27
2001	105,87	105,99	105,29	105,09	105,17	104,70	104,33	103,82	103,37	101,82	100,40	100,22	103,84
2002	106,60	119,74	134,80	161,64	181,57	197,08	206,24	216,64	221,92	223,02	219,32	218,44	183,76
2003	219,36	220,21	218,70	214,70	213,33	213,04	212,96	215,87	215,50	216,65	218,90	222,71	216,83
2004	221,96	225,05	226,03	227,84	230,77	231,29	233,41	239,06	239,62	241,02	238,15	240,23	232,87
2005	237,93	240,46	245,20	248,78	248,60	249,19	252,31	255,46	260,29	263,22	263,43	265,86	252,56
2006	269,47	273,66	271,96	275,90	277,00	279,23	281,22	283,03	282,29	283,46	283,73	284,85	278,82
2007	285,85	288,22	290,02	295,04	299,62	305,45	312,38	314,76	317,99	320,92	324,28	326,32	306,74
2008	328,90	331,95	335,66	339,80	343,43	347,54	350,17	353,09	355,06	357,02	356,03	355,10	346,15
2009	354,81	355,31	359,38	361,08	362,80	366,90	371,47	375,34	379,18	382,69	386,72	391,56	370,60
2010	396,84	402,94	409,06	413,79	418,79	423,88	427,98	432,25	436,28	440,23	444,38	448,57	424,58
2011	453,48	457,71	462,10	466,74	471,54	476,92	481,72	486,61	491,60	496,08	500,81	505,42	479,22
2012	510,26	515,30	521,39	527,29	532,67	537,95	543,17	548,79	554,90	560,64	566,27	571,77	540,87
2013	577,58	583,68	589,56	595,22	602,70	610,21							

Nacional (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	102,84	103,25	102,47	105,83	106,03	106,36	106,90	107,23	107,273	107,25	107,03	107,39	105,82
1996	107,66	107,62	108,58	110,34	110,67	109,84	109,76	109,47	110,88	111,41	110,43	110,32	109,75
1997	110,75	110,51	110,27	109,77	110,44	110,00	109,53	110,33	110,54	110,45	110,28	109,51	110,20
1998	108,04	108,45	108,16	108,29	108,12	108,15	107,85	107,15	106,02	104,84	103,87	102,60	106,80
1999	102,14	101,27	101,55	102,64	102,66	102,58	102,79	103,10	103,99	103,84	103,57	104,08	102,85
2000	105,36	106,34	106,92	105,54	106,74	107,36	107,26	107,52	108,89	109,15	109,02	106,89	107,25
2001	106,90	107,04	106,32	106,05	106,28	105,80	105,30	104,84	104,35	102,71	101,21	101,09	104,82
2002	106,84	117,99	131,55	156,76	175,68	191,24	200,78	211,23	217,10	218,08	214,96	214,27	179,70
2003	216,00	217,15	215,84	212,24	211,40	211,32	211,62	214,32	213,81	215,25	217,62	221,30	214,83
2004	220,55	223,71	224,72	226,85	229,58	229,79	232,09	237,78	238,49	240,04	236,85	238,86	231,61
2005	236,47	239,38	244,30	248,28	248,13	249,07	252,46	255,85	261,11	263,92	263,88	266,37	252,44
2006	270,11	274,32	272,46	276,54	277,37	279,26	281,36	283,31	282,38	283,56	284,03	285,18	279,16
2007	286,16	288,52	290,29	295,28	299,93	305,88	313,01	315,15	318,52	321,32	324,90	326,98	307,16
2008	329,57	332,21	335,75	339,22	342,62	346,86	349,35	352,46	354,55	356,51	355,27	354,58	345,75
2009	354,75	355,88	360,07	362,22	364,03	368,46	373,04	376,99	380,78	384,52	388,68	394,10	371,96
2010	399,15	405,67	411,49	416,28	421,37	426,81	431,21	435,83	440,04	443,84	448,04	452,16	427,66
2011	457,16	461,23	465,74	470,58	475,61	481,10	486,01	491,07	496,20	501,09	505,98	510,70	483,53
2012	515,70	520,99	527,07	533,06	538,57	544,01	549,41	555,22	561,63	567,41	573,27	578,92	547,11
2013	584,79	590,74	596,82	602,27	609,93	617,84							

Importado (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	108,28	108,55	109,97	114,57	113,90	114,18	112,77	113,06	112,85	111,40	111,69	112,08	111,94
1996	111,93	110,97	110,27	110,14	109,34	108,50	107,60	106,81	105,98	105,46	106,01	105,17	108,18
1997	105,34	105,71	104,38	104,75	105,07	104,69	104,10	104,70	103,28	102,74	101,73	101,64	104,01
1998	101,48	101,39	101,30	100,94	99,99	99,75	99,04	98,64	97,71	96,87	96,09	95,96	99,10
1999	95,48	95,01	94,47	94,04	93,14	93,02	92,96	92,48	93,01	93,21	93,66	94,17	93,72
2000	94,83	94,79	94,80	94,60	94,58	94,26	93,59	92,79	93,05	92,79	92,80	92,34	93,77
2001	92,86	92,64	92,14	92,78	91,05	90,67	92,06	90,82	90,92	90,44	90,07	89,14	91,30
2002	103,55	141,94	176,18	223,72	256,57	271,51	275,75	285,46	283,32	285,84	274,75	271,46	237,50
2003	262,09	259,09	255,13	245,98	237,95	234,88	230,02	235,67	236,92	234,46	234,51	240,56	242,27
2004	239,93	242,06	242,69	240,50	245,81	250,36	250,19	255,45	253,97	253,49	254,62	257,74	248,90
2005	256,59	254,24	256,65	255,20	254,59	250,72	250,40	250,42	249,83	254,40	257,73	259,43	254,18
2006	261,35	265,27	265,62	267,82	272,34	278,85	279,50	279,35	281,23	282,19	279,90	280,69	274,51
2007	281,93	284,41	286,57	291,98	295,70	299,98	304,40	309,78	311,14	315,83	316,32	317,87	301,33
2008	320,28	328,64	334,52	347,15	353,71	356,28	360,50	361,09	361,59	363,45	365,71	361,85	351,23
2009	355,60	348,08	350,62	346,55	347,18	347,10	351,54	354,43	358,92	359,45	361,80	359,27	353,38
2010	367,41	368,20	378,05	382,10	386,01	386,64	386,86	386,81	388,44	394,26	397,75	402,94	385,46
2011	406,69	412,96	415,82	417,49	420,92	423,80	427,19	429,83	433,06	432,36	435,06	438,15	424,44
2012	441,02	442,96	449,09	453,90	457,63	460,86	463,79	466,95	469,29	474,39	477,19	480.84	461,49
2013	485,74	493,93	497,17	505,59	510,70	513,10							

ANEXO 5

IPIB: Indice de Precios Internos Básicos al por Mayor

Nivel general (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	103,74	104,15	103,53	104,34	104,48	104,86	105,27	105,59	105,63	105,50	105,32	105,68	104,84
1996	105,92	105,75	106,57	108,25	108,51	107,81	107,68	107,35	108,32	107,24	106,36	106,21	107,17
1997	106,52	106,33	106,01	105,53	106,22	105,78	105,30	106,04	106,18	106,05	105,81	105,08	105,90
1998	103,70	104,08	103,80	103,90	103,67	103,68	104,20	103,54	102,37	101,17	100,17	98,93	102,77
1999	98,44	97,58	97,81	98,81	98,75	98,68	98,88	99,12	100,03	99,90	99,63	100,12	98,98
2000	100,66	101,59	102,16	100,86	101,97	102,54	102,38	102,57	103,91	104,17	104,07	102,03	102,41
2001	102,07	102,29	101,62	101,41	101,75	101,31	101,03	100,50	99,41	97,85	96,45	96,24	100,16
2002	102,77	116,07	131,41	157,68	177,88	193,68	202,81	212,85	218,35	219,40	217,12	218,17	180,68
2003	218,29	217,42	215,73	211,60	210,21	209,84	209,42	212,42	211,98	213,27	215,60	219,51	213,77
2004	218,74	221,87	222,82	224,51	227,45	227,94	229,83	235,53	236,09	237,43	234,50	236,37	229,42
2005	233,93	236,55	241,44	245,02	244,95	245,63	248,86	252,06	256,95	259,98	260,25	262,69	249,03
2006	266,39	270,67	268,94	272,95	274,03	276,25	278,31	280,14	279,44	280,79	281,23	282,37	275,96
2007	283,36	285,73	287,54	292,69	297,35	303,25	310,25	316,62	320,92	324,91	327,56	329,28	306,62
2008	334,04	339,05	343,01	345,80	349,37	353,30	354,90	356,92	358,39	357,92	355,87	354,45	350,25
2009	356,18	356,79	360,50	363,17	365,55	369,99	373,83	377,95	381,48	385,46	389,62	395,13	372,97
2010	400,60	406,20	411,58	416,09	421,08	426,10	430,56	436,62	441,13	446,26	452,40	457,03	428,80
2011	462,89	467,08	469,71	474,19	478,58	484,04	488,76	493,62	498,75	502,39	506,87	510,03	486,41
2012	516,17	521,71	527,82	534,45	539,74	545,08	551,69	558,38	565,02	570,80	576,70	582,85	549,20
2013	586,37	594,51	600,12	604,60	612,32	630,05							

Nacional (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	103,36	103,78	103,00	103,73	104,90	104,32	104,87	105,20	105,26	105,24	105,02	105,38	104,42
1996	105,65	105,54	106,48	108,29	108,64	107,93	107,86	107,57	108,68	107,55	106,56	106,46	107,27
1997	106,79	106,55	106,31	105,76	106,48	106,04	105,56	106,37	106,18	106,49	106,31	105,53	106,20
1998	104,05	104,46	104,17	104,30	104,13	104,16	104,77	104,08	102,90	101,65	100,64	99,32	103,22
1999	98,83	97,94	98,22	99,34	99,35	99,29	99,50	99,80	100,74	100,58	100,25	100,74	99,55
2000	101,28	102,30	102,91	101,51	102,72	103,36	103,24	103,52	104,94	105,24	105,13	102,96	103,26
2001	102,96	103,22	102,54	102,26	102,69	102,22	101,81	101,34	100,15	98,50	96,99	96,84	100,96
2002	102,78	116,07	131,41	157,68	177,88	193,68	202,81	212,85	218,35	219,40	217,12	218,17	180,68
2003	214,83	214,33	212,83	209,10	208,23	208,08	208,00	210,78	210,22	211,81	214,32	218,06	211,72
2004	217,27	220,48	221,46	223,46	226,21	226,38	228,44	234,18	234,90	236,39	233,14	234,91	228,10
2005	232,37	235,39	240,48	244,47	244,44	245,48	248,99	252,45	257,77	260,67	260,69	263,19	248,87
2006	267,04	271,35	269,46	273,62	274,44	276,31	278,48	280,47	279,56	280,94	281,59	282,78	276,34
2007	283,75	286,12	287,90	293,05	297,79	303,83	311,04	317,49	322,03	325,96	328,79	330,52	307,36
2008	335,47	341,23	344,04	346,06	349,40	353,45	354,85	356,99	358,53	357,88	355,47	354,24	350,55
2009	356,62	357,88	361,68	364,83	367,36	372,16	375,95	380,18	383,65	387,93	392,24	398,39	374,91
2010	403,67	409,66	414,69	419,24	424,32	429,68	434,48	441,04	445,79	450,86	457,21	461,79	431,05
2011	467,83	471,88	474,49	479,21	483,68	489,34	494,16	499,21	504,50	508,47	513,08	516,23	491,84
2012	522,65	528,49	534,61	541,40	546,83	552,32	559,22	566,19	573,17	579,00	584,15	591,52	556,63
2013	594,92	603,06	608,87	613,03	620,99	639,97							

Importado (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	108,42	108,67	110,07	111,87	111,22	111,48	110,10	110,39	110,18	108,76	109,05	109,42	109,97
1996	109,28	108,34	107,61	107,69	106,91	106,34	105,45	104,68	103,87	103,35	103,88	103,05	105,87
1997	103,23	103,59	102,29	102,65	102,96	102,59	102,01	101,96	101,18	100,65	99,66	99,58	101,86
1998	99,42	99,33	99,25	98,90	97,97	97,73	97,22	96,84	95,86	95,12	94,29	94,15	97,17
1999	93,63	93,18	92,70	92,24	91,36	91,25	91,19	90,71	91,27	91,44	91,89	92,37	91,94
2000	92,95	92,91	92,93	92,73	92,68	92,41	91,72	90,94	91,21	90,98	90,98	90,52	91,91
2001	91,06	90,81	90,30	90,99	90,12	89,98	91,39	90,15	90,27	89,79	89,70	88,77	90,28
2002	103,01	140,81	174,48	221,21	253,50	268,66	272,87	282,27	280,07	282,26	272,87	271,84	235,32
2003	260,97	255,62	251,61	242,55	234,66	231,68	226,95	232,61	233,80	231,39	231,51	237,49	239,24
2004	236,87	239,01	239,58	237,50	242,76	247,28	247,05	252,23	250,77	250,28	251,31	254,38	245,75
2005	253,28	250,88	253,29	251,86	251,27	247,49	247,20	247,24	246,72	251,50	254,79	256,48	251,00
2006	258,38	262,20	262,56	264,70	269,07	275,49	276,11	276,04	277,92	278,92	276,72	277,41	271,29
2007	278,48	280,96	283,12	288,27	291,87	296,07	300,50	305,86	307,12	311,88	312,41	313,98	297,59
2008	316,34	324,47	330,28	342,57	348,95	351,49	355,52	356,06	356,69	358,52	360,86	356,99	346,56
2009	350,77	343,38	345,94	342,71	343,22	343,11	347,57	350,34	354,62	355,01	357,26	354,84	349,06
2010	362,60	363,40	373,13	377,16	381,03	381,79	382,03	382,00	383,60	389,43	392,95	398,15	379,80
2011	401,80	407,77	410,55	412,19	415,58	418,55	421,99	424,61	427,65	427,26	430,02	433,31	419,28
2012	436,05	437,92	443,96	448,53	452,13	455,56	458,55	461,86	464,25	469,53	472,76	475,75	456,36
2013	480,60	488,86	491,98	500,37	505,07	507,52							

ANEXO 6

IPP: Indice de Precios Básicos del Productor

Nivel general (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	103,83	104,11	103,16	103,76	103,99	104,51	105,21	105,55	105,63	105,64	105,46	105,79	104,72
1996	106,27	106,10	106,96	109,06	109,44	108,50	108,28	108,02	109,17	107,97	106,95	106,94	107,81
1997	107,30	106,98	106,90	106,32	107,03	106,36	105,72	106,50	106,90	106,93	106,95	106,03	106,66
1998	104,42	104,73	104,26	104,10	104,05	103,92	104,42	103,54	102,49	101,40	100,50	99,15	103,08
1999	98,56	97,44	97,50	98,58	98,63	98,49	98,65	99,17	100,21	100,08	99,66	100,20	98,93
2000	100,86	101,83	102,33	100,88	102,06	102,58	102,37	102,64	104,08	104,36	104,44	102,54	102,58
2001	102,49	102,54	101,73	101,37	101,83	101,56	101,56	101,04	99,81	98,16	96,97	96,81	100,49
2002	103,06	114,44	129,48	154,56	174,27	190,84	201,18	211,47	217,43	218,32	216,76	217,73	179,13
2003	217,84	217,32	215,26	211,24	210,47	210,07	209,62	212,36	212,36	214,74	217,87	221,93	214,26
2004	221,21	224,42	225,49	227,41	229,88	229,08	230,32	235,63	236,59	237,96	234,55	236,89	230,79
2005	233,81	236,70	242,45	245,90	245,78	246,88	250,60	253,80	258,67	261,56	261,48	264,28	250,16
2006	267,87	272,45	270,43	274,65	275,61	277,60	279,59	281,55	280,94	282,85	284,13	285,66	277,78
2007	286,33	288,52	290,01	295,13	299,70	305,85	313,52	320,82	326,17	330,78	333,80	335,90	310,54
2008	341,48	346,56	350,61	353,40	356,62	360,78	361,52	361,18	361,94	360,02	356,83	355,09	355,50
2009	358,05	359,44	362,87	367,35	371,31	376,56	379,42	383,47	386,98	391,23	395,63	401,75	377,84
2010	406,47	411,61	415,36	420,00	424,97	430,19	435,64	443,18	448,34	454,32	461,19	466,17	428,75
2011	473,08	477,23	478,69	483,43	487,32	429,97	497,71	502,64	507,83	511,24	515,57	517,92	495,47
2012	525,43	531,88	537,83	545,29	550,66	556,10	565,13	573,12	580,40	585,73	591,90	599,13	561,88
2013	601,41	609,49	614,89	618,32	626,73	648,52							

ANEXO 7

Indice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires

Nivel general (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	103,0	103,8	105,8	106,0	105,9	105,8	105,5	105,2	104,2	103,8	103,2	103,0	104,6
1996	102,7	102,2	102,1	101,9	101,9	101,9	98,7	98,3	98,1	98,0	97,7	97,8	100,1
1997	97,7	97,9	98,0	98,1	98,4	98,6	99,0	99,3	99,3	99,2	99,0	98,9	98,6
1998	98,6	98,7	98,9	98,9	98,8	98,6	98,4	98,5	98,4	98,4	98,8	98,9	98,7
1999	98,9	99,2	99,4	99,1	99,2	99,1	99,1	98,7	98,5	98,4	98,5	98,6	98,9
2000	98,3	98,2	98,2	97,7	97,6	97,5	97,0	96,7	96,4	96,1	95,8	95,5	97,1
2001	95,5	95,5	97,1	97,1	96,9	96,6	96,4	95,7	95,3	95,2	95,2	95,0	96,0
2002	97,6	103,0	107,4	114,4	119,6	123,9	127,6	130,2	132,3	133,3	134,0	134,2	121,4
2003	135,7	135,7	136,3	133,6	137,5	137,6	138,7	140,9	142,6	144,1	145,8	147,7	139,7
2004	151,0	154,1	156,2	157,7	159,1	160,2	160,9	161,8	162,2	163,5	164,2	165,1	159,7
2005	169,8	170,5	176,7	180,5	181,9	182,5	183,2	184,8	185,9	192,8	197,6	199,6	183,8
2006	201,4	203,9	206,7	208,9	219,1	223,9	223,9	225,9	231,2	232,7	234,8	235,6	220,7
2007	242,6	244,0	246,0	249,0	259,8	263,7	271,3	274,1	282,4	282,7	285,8	286,1	265,0
2008	288,4	289,9	291,5	303,3	310,6	310,8	321,9	322,0	326,6	327,7	329,2	329,0	312,6
2009	330,1	330,2	331,1	331,4	341,0	345,1	348,4	350,4	352,0	362,2	364,4	365,0	345,9
2010	368,1	376,0	378,4	385,7	400,7	403,6	406,7	417,5	420,1	421,9	424,9	443,4	403,9
2011	450,9	459,0	457,6	477,4	478,0	475,4	483,9	496,2	502,0	505,8	514,2	520,3	485,1
2012	545,7	553,7	558,2	594,3	578,0	620,6	629,4	637,8	640,5	642,3	650,5	652,2	627,4
2013	655,0	659,9	679,0	682,9	687,4	737,4							

Materiales (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	102,6	102,9	103,2	103,5	103,6	103,8	103,7	103,7	103,6	103,4	103,0	103,0	103,3
1996	102,8	102,6	102,3	102,3	102,4	102,3	102,2	102,0	101,9	101,9	101,8	101,7	102,2
1997	101,8	101,9	101,9	101,7	101,7	101,6	101,7	101,7	101,7	101,8	101,8	101,8	101,8
1998	101,6	101,6	101,6	101,4	101,4	101,2	101,2	101,3	101,2	101,1	101,0	100,9	101,3
1999	100,9	100,7	100,7	100,7	100,6	100,5	100,5	100,4	100,2	100,1	100,1	100,2	100,5
2000	100,2	100,0	100,0	99,4	99,4	99,3	99,0	98,8	98,8	98,6	98,4	98,3	99,2
2001	98,3	98,1	98,0	97,9	97,9	97,7	97,7	97,2	97,2	97,1	96,9	96,5	97,5
2002	101,8	113,4	122,4	136,2	146,3	153,5	158,9	161,7	164,2	166,3	167,6	167,9	146,7
2003	167,3	167,1	167,5	167,6	167,5	167,7	167,9	169,2	170,6	170,9	172,5	174,4	169,2
2004	175,5	178,6	182,6	185,7	188,8	191,6	193,1	194,9	195,6	197,5	198,9	200,2	190,3
2005	202,5	204,3	206,4	207,8	209,4	210,2	211,2	212,8	214,0	215,9	219,0	221,1	211,2
2006	223,6	226,3	229,5	233,2	241,6	244,0	246,3	248,0	249,3	251,7	253,4	254,0	241,7
2007	257,7	259,3	263,4	268,3	273,3	278,9	284,8	289,3	293,8	298,2	302,2	306,2	281,3
2008	309,6	312,1	314,9	320,6	325,5	330,4	334,1	337,3	339,4	341,3	342,0	341,7	329,0
2009	342,3	342,4	344,0	344,9	346,0	347,3	349,2	352,5	355,4	358,3	360,9	362,4	350,5
2010	365,4	369,5	373,5	376,9	380,7	384,6	388,1	391,3	394,5	398,2	401,9	405,6	385,8
2011	408,9	412,2	415,7	419,2	423,2	427,6	431,8	436,3	440,3	444,7	449,3	454,0	430,3
2012	458,7	464,1	469,9	475,6	480,7	486,7	492,5	498,1	503,7	509,8	516,1	521,0	509,7
2013	525,7	532,2	538,8	545,3	553,2	567,1							

Indice del Costo de la Construcción (continuación)

Mano de obra (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	103,4	104,7	108,6	108,6	108,4	108,1	107,8	107,3	105,5	104,8	103,8	103,6	106,2
1996	103,1	102,1	102,1	101,9	101,8	101,6	95,0	94,3	94,1	93,8	93,7	93,8	98,1
1997	93,7	93,9	94,2	94,6	95,1	95,5	96,6	97,2	97,1	96,8	96,2	96,1	95,6
1998	95,6	95,8	96,2	96,3	96,3	96,1	95,7	95,7	95,7	95,6	96,6	96,8	98,6
1999	96,8	97,5	97,8	97,3	97,7	97,4	97,5	96,9	96,7	96,5	96,7	96,8	97,1
2000	96,3	96,2	96,2	95,9	95,5	95,3	94,5	94,2	93,7	93,3	92,8	92,3	94,7
2001	92,3	92,4	96,0	96,1	95,7	95,3	94,7	93,9	93,1	92,9	93,3	93,2	94,1
2002	93,1	93,2	93,5	94,1	94,4	94,6	100,0	101,3	102,6	102,0	102,4	102,8	97,9
2003	106,2	105,9	106,7	105,0	108,7	108,7	110,8	114,2	116,2	119,0	121,0	123,2	112,1
2004	128,9	132,3	132,7	132,7	132,6	132,1	131,8	131,9	131,9	132,6	132,6	132,9	132,1
2005	140,0	139,3	149,9	156,3	157,8	158,0	158,4	159,8	160,9	173,5	180,4	182,4	159,7
2006	183,7	186,1	188,7	189,8	202,8	210,1	207,7	210,2	220,0	220,6	223,2	224,2	205,6
2007	235,4	235,3	235,2	236,3	254,0	255,8	265,8	262,4	274,8	275,5	278,1	275,0	256,4
2008	275,6	275,8	276,1	294,5	304,7	300,2	318,2	315,1	322,3	323,9	324,9	324,5	304,7
2009	326,0	325,8	325,4	324,8	341,6	351,0	355,6	356,0	356,4	374,6	376,3	376,1	349,1
2010	379,4	391,5	392,2	403,6	430,4	432,2	435,1	453,9	455,9	454,4	456,6	490,4	431,3
2011	501,0	514,1	507,7	543,8	540,3	531,0	543,0	564,1	569,7	572,7	586,2	590,0	547,0
2012	635,4	645,0	648,5	716,4	677,0	761,2	771,7	782,1	787,1	778,9	789,4	788,1	760,7
2013	788,5	789,8	819,5	820,5	819,9	914,7							

Gastos generales (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	102,7	103,2	105,4	105,4	104,9	104,0	102,6	101,8	100,6	100,4	99,8	99,6	102,5
1996	99,5	99,9	99,6	99,3	99,6	99,7	99,8	99,3	99,2	98,8	97,5	97,2	99,1
1997	97,1	97,6	97,7	97,9	97,6	97,5	97,4	97,8	97,8	97,9	98,5	99,0	97,8
1998	98,9	98,9	98,9	99,0	98,3	98,2	98,3	98,2	98,2	98,3	98,9	99,1	98,6
1999	99,4	100,3	100,8	100,5	100,1	100,2	100,2	99,5	99,3	99,0	99,2	99,2	99,8
2000	98,9	98,9	98,9	98,8	99,1	99,1	99,0	98,3	97,9	97,7	97,8	97,5	98,5
2001	97,8	97,7	97,8	97,4	97,6	97,8	98,3	97,8	97,6	97,3	96,7	96,7	97,5
2002	98,1	99,5	100,2	105,0	107,1	110,0	115,0	118,3	120,0	120,5	121,0	121,1	111,3
2003	123,8	125,0	126,7	126,7	129,4	130,0	130,5	130,9	131,8	133,1	133,9	134,8	129,7
2004	136,6	138,8	139,0	140,2	140,7	141,2	142,5	142,8	144,2	144,9	145,8	147,3	142,0
2005	152,4	154,2	159,1	162,4	163,0	163,8	164,8	167,0	167,3	170,6	173,5	175,0	164,4
2006	175,7	177,4	179,7	179,7	184,7	189,2	188,6	190,3	193,4	194,2	195,5	196,8	187,1
2007	198,9	207,5	209,7	211,3	217,5	223,3	227,9	229,2	229,5	237,4	238,1	235,9	222,2
2008	242,5	244,8	246,7	256,0	261,1	261,1	274,7	275,6	279,6	280,1	281,6	283,5	265,6
2009	285,7	287,6	291,8	293,4	304,2	301,6	305,0	307,9	309,7	315,5	318,7	319,1	303,4
2010	321,9	327,5	330,5	336,1	348,6	352,5	353,7	363,5	365,5	374,8	379,5	395,3	354,1
2011	408,8	415,9	414,9	435,3	440,2	434,6	447,4	455,7	472,6	476,7	478,6	504,7	448,8
2012	535,0	548,6	550,8	593,7	573,3	590,3	606,1	619,1	625,2	625,7	631,4	633,2	613,0
2013	637,6	654,0	682,7	688,9	702,1	739,4							

ANEXO 8

Producción de hierro primario, acero crudo y laminados

(en miles de toneladas)

Período	Hierro primario			Acero crudo	Laminados terminados en caliente			Laminados en frío
	Total	Arrabio	Hierro esponja		Total	No planos[1]	Planos[2]	Planos[3]
98	3.659,8	2.121,6	1.538,2	4.201,9	4,131,0	1.978,3	2.152,7	1.322,8
99	2.974,3	1.985,3	989,0	3.805,2	3.787,7	1.586,2	2.201,5	1.408,3
2000	3.602,1	2.182,4	1.419,7	4.472,0	4.174,3	1.903,3	2.271,0	1.351,0
01	3.192,8	1.916,5	1.276,3	4.106,9	3.858,8	1.812,0	2.046,8	1.237,8
02	3.649,6	2.180,0	1.475,6	4.356,0	3.821,0	1.726,5	2.094,5	1.318,9
03	4.140,4	2.404,0	1.736,3	5.033,2	4.679,8	2.039,7	2.640,2	1.555,8
04	4.147,4	2.392,1	1.755,3	5.125,1	4.803,1	2.351,7	2.451,4	1.435,2
2005	4.466,5	2.645,6	1.820,9	5.385,6	4.932,4	2.354,7	2.577,7	1.443,2
06	4.427,5	2.482,1	1.945,3	5.532,7	5.308,2	2.528,9	2.779,6	1.406,3
07	4.389,1	2.589,1	1.799,9	5.387,1	5.163,0	2.445,7	2.727,4	1.562,0
08	4.428,2	2.581,2	1.847,1	5.541,4	5.210,6	2.657,3	2.553,6	1.434,6
09	2.849,0	2.041,6	807,5	4.013,2	3.746,9	1.760,3	1.990,5	1.240,8
2010	4.098,5	2.532,4	1.566,1	5.138,4	5.046,8	2.390,4	2.656,3	1.491,1
11	4.470,9	2.800,5	1.670,3	5.610,5	5.376,7	2.644,0	2.734,6	1.467,7
12	3.683,1	2.076,4	1.606,5	4.996,0	4.951,5	2.603,0	2.348,5	1.419,0
Ene-Jun 12	2.234,9	1.348,7	886,2	2.733,0	2.483,8	1.264,6	1.219,2	706,0
Ene-Jun 13	2.027,4	1.190,0	837,6	2.402,5	2.539,1	1.185,8	1.353,3	751,4

1 Incluye tubos sin costura. 2 Incluye la producción total de chapas y flejes laminados en caliente, incluyendo la producción destinada a la relaminación de chapas y flejes en frío. 3 Cifras no sumables a la producción de laminados planos en términos de laminados en caliente. Fuente: CIS.

ANEXO 9

Producción de Petróleo, Gas natural y Energía eléctrica

Años	Petróleo (miles de m³)	Gas (millones de m³)	Energía Eléctrica[1](GWh)
1985	26.675	19.113	41.463
86	25.179	19.246	44.988
87	24.857	19.168	48.037
88	26.123	22.734	48.471
89	26.713	24.207	46.440
1990	28.004	23.018	47.265
91	28.620	24.643	50.138
92	32.246	25.043	52.204
93	34.468	26.663	55.183
94	38.733	27.699	59.461
1995	41.739	30.443	61.020
96	45.570	34.648	64.297
97	48.403	37.074	69.290
98	49.148	38.630	70.780
99	46.508	42.425	75.554
2000	44.763	45.194	76.920
01	45.366	48.131	78.164
02	43.864	46.519	76.666
03	42.966	51.008	83.027
04	40.508	52.206	88.524
2005	38.593	51.329	93.753
06	38.249	51.606	99.002
07	37.202	50.891	106.751
08	36.523	50.271	112.993
09	36.152	48.418	110.988
2010	35.359	47.104	117.285
11	33.427	45.522	123.313
12	32.071	44.123	125.382

1 Generación Bruta para Consumo Público, no incluye importación ni autoproducción. Fuente: Secretaría de Energía y Secretaría de Programación Económica.

ANEXO 10

Balanza comercial argentina

(en millones de dólares corrientes)

Años	Exportación	Importación	Saldo
1985	8.396	3.814	4.582
86	5.852	4.724	1.128
87	6.360	5.818	542
88	9.135	5.322	3.813
89	9.579	4.203	5.376
1990	12.353	4.077	8.276
91	11.978	8.275	3.703
92	12.235	14.872	-2.637
93	13.118	16.784	-3.666
94	15.839	21.590	-5.751
1995	20.963	20.122	841
96	23.811	23.762	49
97	26.431	30.450	-4.019
98	26.434	31.377	-4.944
99	23.309	25.508	-2.200
2000	26.341	25.280	1.061
01	26.543	20.320	6.223
02	25.651	8.990	16.661
03	29.939	13.851	16.088
04	34.550	22.445	12.105
2005	40.352	28.689	11.663
06	46.456	34.151	12.306
07	55.933	44.780	11.154
08	70.589	57.413	13.176
09	55.669	38.781	16.888
2010	68.500	56.443	12.057
11	84.720	73.923	10.347
12	80.927	68.508	12.419
Ene-Jun 12	38.969	32.316	6.652
Ene-Jun 13	40.921	35.967	4.954

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

ANEXO 11

Producción de productos agrícolas

Campaña	Trigo	Maíz	Sorgo	Soja	Girasol
1985-86	8.700	12.100	4.000	7.100	4.100
86-87	8.700	9.250	2.997	6.700	2.200
87-88	9.000	9.200	3.200	9.900	2.915
88-89	8.540	4.900	1.500	6.500	3.200
89-90	10.000	5.400	2.050	10.700	3.900
1990-91	10.992	7.685	2.252	10.862	4.034
91-92	9.884	10.701	2.767	11.310	3.408
92-93	9.874	10.901	2.860	11.045	2.956
93-94	9.659	10.360	2.148	11.720	4.095
94-95	11.306	11.404	1.650	12.134	5.800
1995-96	9.445	10.518	2.132	12.448	5.558
96-97	15.914	15.536	2.499	11.000	5.450
97-98	15.000	19.360	3.762	18.732	5.600
98-99	12.400	13.500	3.222	20.000	7.100
99-00	15.300	16.800	3.350	20.136	6.070
2000-01	15.960	15.359	2.906	26.881	3.179
01-02	15.292	14.712	2.847	30.000	3.844
02-03	12.301	15.045	2.685	34.819	3.714
03-04	14.563	14.951	2.165	31.577	3.161
04-05	15.960	20.483	2.894	38.300	3.662
2005-06	12.593	14.446	2.328	40.537	3.760
06-07	14.548	21.755	2.795	47.483	3.498
07-08	16.348	22.017	2.937	46.238	4.650
08-09	8.373	13.121	1.805	30.993	2.483
09-10	8.751	22.677	3.629	52.677	2.221
2010-11	15.875	23.799	4.458	48.878	3.563
11-12	14.500	21.960	4.252	40.100	3.341

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Alimentación, Pesca y Secretaría de Programación Económica.

ANEXO 12

Faena total de vacunos

Años	Miles de cabezas	Miles de toneladas
1985	14.051	2.848
86	14.489	3.023
87	12.538	2.574
88	11.860	2.506
89	12.210	2.559
1990	13.424	3.007
91	13.818	2.918
92	12.824	2.784
93	13.217	2.808
94	13.200	2.783
1995	12.857	2.688
96	12.917	2.694
97	12.795	2.712
98	11.268	2.469
99	12.145	2.720
2000	12.400	2.718
01	11.587	2.489
02	11.499	2.526
03	12.532	2.664
04	14.332	3.032
2005	14.350	3.148
06	13.415	3.037
07	14.956	3.224
08	14.660	3.132
09	16.053	3.378
2010	11.870	2.685
11	10.857	2.497
12	N/D	2.599

Fuente: Secretaría de Programación Económica.

ANEXO 13

Oferta y demanda globales

(millones de pesos, a precios de 1993)

Concepto	PBI a precios de mercado	Importac. de Bienes y Servicios	Oferta y Demanda Globales	Consumo Privado	Consumo Público	Inversión Interna Bruta Fija	Exportac. de Bienes y Servicios	Discrepancia Estadística
2000	276.173	34.466	310.639	192.332	36.382	49.502	31.272	1.150
2001	263.997	29.659	293.656	181.290	35.629	41.750	32.129	2.858
2002	235.236	14.812	250.084	155.267	33.820	26.533	33.123	1.305
2003	256.023	20.376	276.399	167.951	34.314	36.659	35.108	2.367
2004	279.141	28.551	307.693	183.906	35.247	49.280	37.957	1.304
2005	304.764	34.301	339.065	200.317	37.403	60.458	43.083	-2.196
2006	330.565	39.575	370.140	215.882	39.365	71.438	46.242	-2.786
2007	359.170	47.685	406.855	235.241	42.341	81.187	50.446	-2.360
2008	383.444	54.406	437.850	250.629	45.261	88.553	51.030	2.378
2009	386.704	44.055	430.760	251.763	48.535	79.527	47.761	3.173
2010	422.130	59.024	481.154	274.396	53.097	96.409	54.734	2.517
2011	459.571	69.527	529.098	303.623	58.881	112.366	57.064	-2.837
2012	468.301	65.887	534.188	317.065	62.723	106.905	53.277	-5.790

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

ANEXO 14

Dólares de Estados Unidos por Derechos Especiales de Giro (DEG)

(fin de período)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	1,4767	1,4944	1,5605	1,5730	1,5759	1,5688	1,5595	1,4925	1,5063	1,4946	1,4862	1,4865	1,5229
96	1,4517	1,4687	1,4612	1,4501	1,4422	1,4433	1,4655	1,4577	1,4394	1,4462	1,4446	1,4380	1,4507
97	1,3947	1,3849	1,3869	1,3655	1,3918	1,3881	1,3586	1,3636	1,3652	1,3836	1,3618	1,3493	1,3745
98	1,3454	1,3502	1,3359	1,3467	1,3354	1,3315	1,3295	1,3422	1,3713	1,4084	1,3802	1,4080	1,3571
99	1,3898	1,3656	1,3578	1,3512	1,3448	1,3359	1,3642	1,3699	1,3877	1,3807	1,3696	1,3725	1,3651
2000	1,3529	1,3393	1,3469	1,3192	1,3200	1,3373	1,3134	1,3048	1,2979	1,2793	1,2820	1,3029	1,3163
01	1,2978	1,2925	1,2607	1,2658	1,2542	1,2457	1,2587	1,2882	1,2890	1,2781	1,2661	1,2567	1,2711
02	1,2420	1,2416	1,2469	1,2677	1,2907	1,3305	1,3225	1,3275	1,3227	1,3216	1,3241	1,3595	1,2998
03	1,3765	1,3708	1,3738	1,3839	1,4199	1,4008	1,3919	1,3773	1,4298	1,4318	1,4488	1,4860	1,4076
04	1,4813	1,4801	1,4805	1,4518	1,4688	1,4662	1,4578	1,4607	1,4690	1,4988	1,5359	1,5530	1,4810
2005	1,5248	1,5320	1,5168	1,5168	1,4750	1,4566	1,4519	1,4598	1,4495	1,4458	1,4241	1,4293	1,4773
06	1,4454	1,4350	1,4409	1,4711	1,4942	1,4794	1,4839	1,4885	1,4764	1,4800	1,5077	1,5044	1,4712
07	1,4902	1,5047	1,5102	1,5242	1,5129	1,5156	1,5312	1,5326	1,5567	1,5719	1,5902	1,5803	1,5307
08	1,5953	1,6106	1,6445	1,6238	1,6207	1,6336	1,6209	1,5699	1,5572	1,4883	1,4880	1,5403	1,5801
09	1,5060	1,4674	1,4951	1,4978	1,5184	1,5522	1,5533	1,5661	1,5844	1,5899	1,6102	1,5677	1,5421
2010	1,5542	1,5326	1,5182	1,5111	1,4743	1,4789	1,5185	1,5089	1,5562	1,5718	1,5258	1,5400	1,5242
11	1,5619	1,5731	1,5855	1,6209	1,6007	1,6004	1,5990	1,6093	1,5616	1,5859	1,5515	1,5352	1,5830
12	1,5510	1,5560	1,5490	1,5506	1,5103	1,5176	1,5083	1,5220	1,5422	1,5406	1,5348	1,5369	1,5349
13	1,5413	1,5148	1,4992	1,5090	1,4988	1,5040	1,5133						

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales. Fondo Monetario Internacional.

ANEXO 15

Evolución de la cotización del euro

Promedio mensual euros por dólar

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1999	0,8615	0,8922	0,9189	0,9342	0,9409	0,9636	0,9659	0,9431	0,9523	0,9341	0,9673	0,9891	0,9386
2000	0,9865	1,0169	1,0370	1,0560	1,1038	1,0535	1,0642	1,1061	1,1466	1,1694	1,1677	1,1144	1,0852
2001	1,0658	1,0849	1,0995	1,1211	1,1440	1,1721	1,1619	1,1105	1,0976	1,1039	1,1257	1,1206	1,1173
2002	1,1321	1,1494	1,1418	1,1289	1,0905	1,0466	1,0079	1,0227	1,0196	1,0196	1,0082	0,9823	1,0626
2003	0,9416	0,9283	0,9256	0,9220	0,8645	0,8575	0,8794	0,8980	0,8915	0,8553	0,8548	0,8141	0,8858
2004	0,7929	0,7908	0,8156	0,8345	0,8329	0,8239	0,8154	0,8214	0,8185	0,7851	0,7522	0,7459	0,8024
2005	0,7623	0,7684	0,7575	0,7729	0,7878	0,8220	0,8308	0,8135	0,8159	0,8323	0,8485	0,8435	0,8046
2006	0,8262	0,8377	0,8319	0,8149	0,7831	0,7905	0,7884	0,7806	0,7857	0,7930	0,7763	0,7568	0,7971
2007	0,7693	0,7649	0,7552	0,7399	0,7401	0,7452	0,7291	0,7341	0,7196	0,7029	0,6810	0,6863	0,7306
2008	0,6794	0,6781	0,6440	0,6349	0,6428	0,6430	0,6341	0,6678	0,6959	0,7506	0,7854	0,7435	0,6833
2009	0,7553	0,7822	0,7663	0,7582	0,7326	0,7135	0,7098	0,7009	0,6867	0,6749	0,6705	0,6843	0,7196
2010	0,7007	0,7307	0,7370	0,7459	0,7959	0,8191	0,7831	0,7756	0,7653	0,7195	0,7320	0,7564	0,7551
2011	0,7485	0,7327	0,7143	0,6924	0,6969	0,6950	0,6993	0,6973	0,7273	0,7287	0,7379	0,7588	0,7191
2012	0,7749	0,7562	0,7575	0,7600	0,7820	0,7970	0,8136	0,8063	0,7769	0,7711	0,7789	0,7621	0,7782
2013	0,7521	0,7503	0,7722	0,7680	0,7710	0,7580	0,7640						

Diseño:
Carbonatto IDC
Ucrania 1841,
Valentín Alsina, Buenos Aires
Tel./Fax: 4208 8454 / 4228 5136
www.carbonattoidc.com.ar
info@carbonattoidc.com.ar