Boletín Informativo Techint 319

ISSN: 0497-0292
Enero - Abril 2006

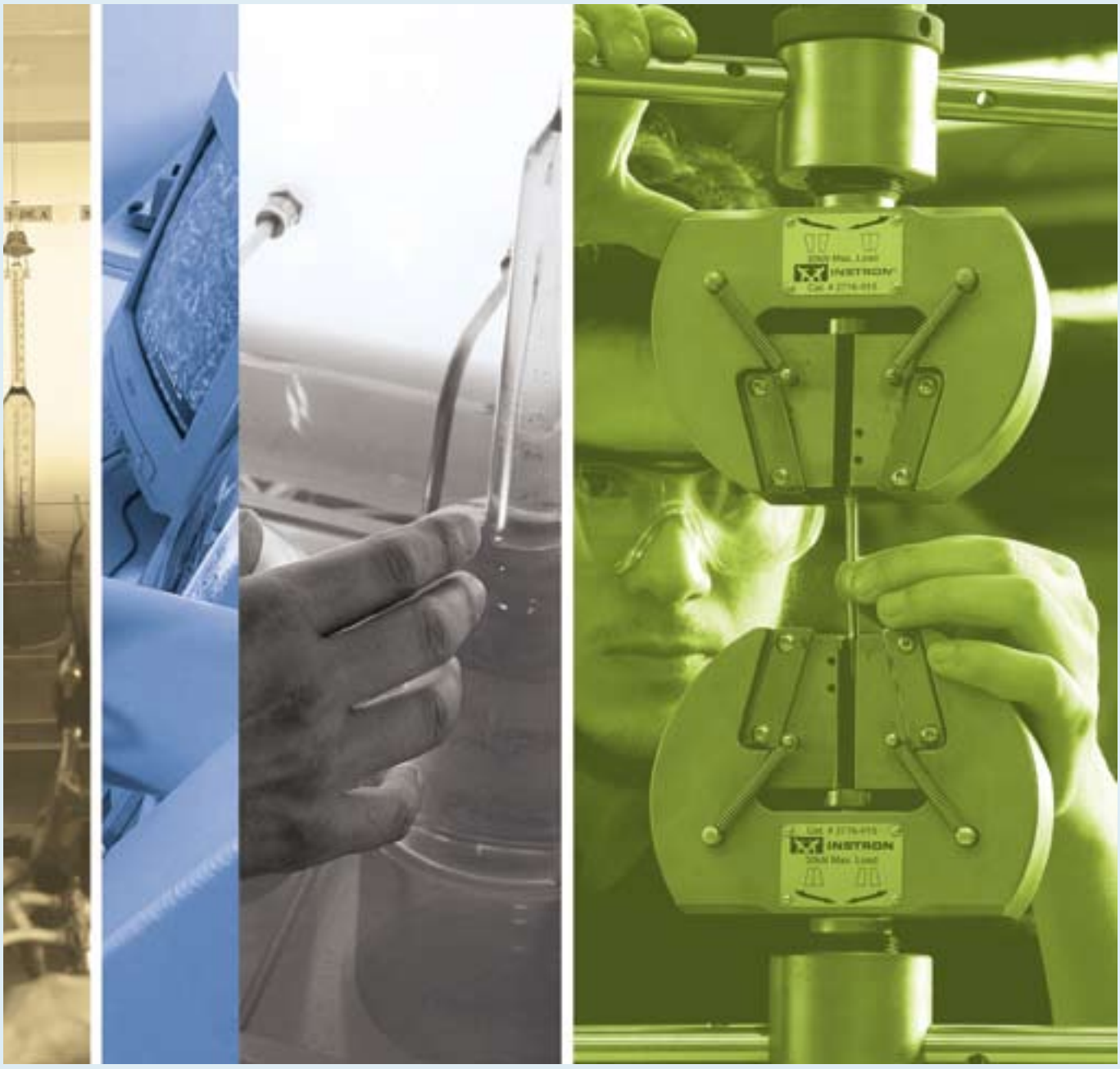
Programa Educativo Roberto Rocca

Las Pymex antes y después de la convertibilidad

El MERCOSUR, de la diplomacia negociadora a
la articulación productiva

Un ballo in maschera
Las negociaciones en la OMC 2001-2005

Anexos estadísticos



Boletín Informativo Techint 319

ISSN: 0497-0292
Enero - Abril 2006

Director responsable: Guillermo H. Hang / Publicación propiedad de Techint S.A., realizada con la contribución de Siderca, Siderar, Santa María y Tecpetrol / Registro Nacional de la Propiedad Intelectual Nº 1.226.043 / 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.
Av. Córdoba 320, 5º piso, C1054AAP 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.

Comité Editorial
Guillermo Hang (Director)
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

El Boletín Informativo Techint es una iniciativa de la Organización Techint cuya finalidad es el fomento de la actividad industrial en la Argentina y Latinoamérica a través de la información, el análisis, la discusión, de los temas que están relacionados con el desarrollo económico y la actividad productiva en Argentina 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 Argentina and other Latin American countries through information, analysis and discussion of any subject related to economic and industrial development, particularly in the Latin American 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 319

PAGINA 5
Programa Educativo Roberto Rocca

PAGINA 13
Las Pymex antes y después de la convertibilidad
Eugenia Crespo Armengol
y Gloria Pérez Constanzó
El artículo estudia la evolución de las Pymes exportadoras (Pymex) antes y después de la devaluación. Se buscan identificar regularidades y diferencias (en materia de bienes comercializados, destinos, etc.) entre aquellos establecimientos que se insertan en la actividad exportadora luego de la alteración del tipo de cambio nominal y aquellas Pymex *tradicionales*.

PAGINA 29
El MERCOSUR, de la diplomacia negociadora a la articulación productiva
Carlos Bozzalla, Alejo Espora
y Ricardo Rozemberg
El artículo explicita los orígenes del MERCOSUR y analiza su evolución hasta la actualidad. Se destacan diversos aspectos coyunturales (ciclos económicos desfasados, fuerte ingreso de capitales a la región y términos de intercambio favorables) que podrían haber contribuido al éxito inicial del proceso, para luego hacer hincapié en los causantes de la posterior morigeración del dinamismo inicial. La coyuntura actual presenta una oportunidad para implementar políticas que promuevan beneficios sostenibles en el tiempo.

PAGINA 53
Un ballo in maschera
Las negociaciones en la OMC 2001-2005
Adrián Makuc y Carolina Vega
El trabajo analiza los acontecimientos y enfoques de los miembros de la OMC (Organización Mundial de Comercio), con respecto a diversos temas de su interés. En primer lugar, se abordan las posiciones de los países y bloques desde la Reunión de Doha (2001) hasta la Ronda de Hong Kong (2005). El análisis se focaliza en

PAGE 5
Roberto Rocca Education Program

PAGE 13
"Pymex", before and after convertibility
Eugenia Crespo Armengol
and Gloria Pérez Constanzó
The article deals with the behavior of small and medium-sized firms which export their manufactures ("Pymex") before and after the alteration in the nominal exchange rate took place. Coincidences and disparities (as regards type of goods produced, destiny of sales, etc.) between those Pymex that have begun their export activities after 2002 and the *traditional* Pymex are highlighted.

PAGE 29
MERCOSUR, from negotiating diplomacy to productive articulation
Carlos Bozzalla, Alejo Espora
and Ricardo Rozemberg
The article shows the origin of the MERCOSUR and analyses how it has evolved. Many exogenous circumstances (divergent economic cycles, significant capital flows to the region and favorable terms of trade) did have a positive impact in the early times of the MERCOSUR. However, the reasons for its posterior decline should be outlined. Now, there is a great opportunity so as to develop policies which make the gains associated to the MERCOSUR exceed the short-run.

PAGE 53
Un ballo in maschera
The OMC 2001-2005 negotiations
Adrián Makuc and Carolina Vega
This article analyses the views the members of the WTO (World Trade Organization) have as regards relevant commercial issues. Firstly, the visions and discussions that took place between the Conference at Doha (2001) and the Conference at Hong Kong (2005) are outlined, divided in three main blocks: agricultural goods,

tres grandes bloques: el comercio de bienes agrícolas, el intercambio de bienes no agrícolas y los flujos internacionales de servicios. Dado que Hong Kong significa un avance heterogéneo de las negociaciones (de acuerdo a qué cuestión se analice), la Argentina debe observar sus características internas y sus relaciones internacionales para definir una correcta posición.

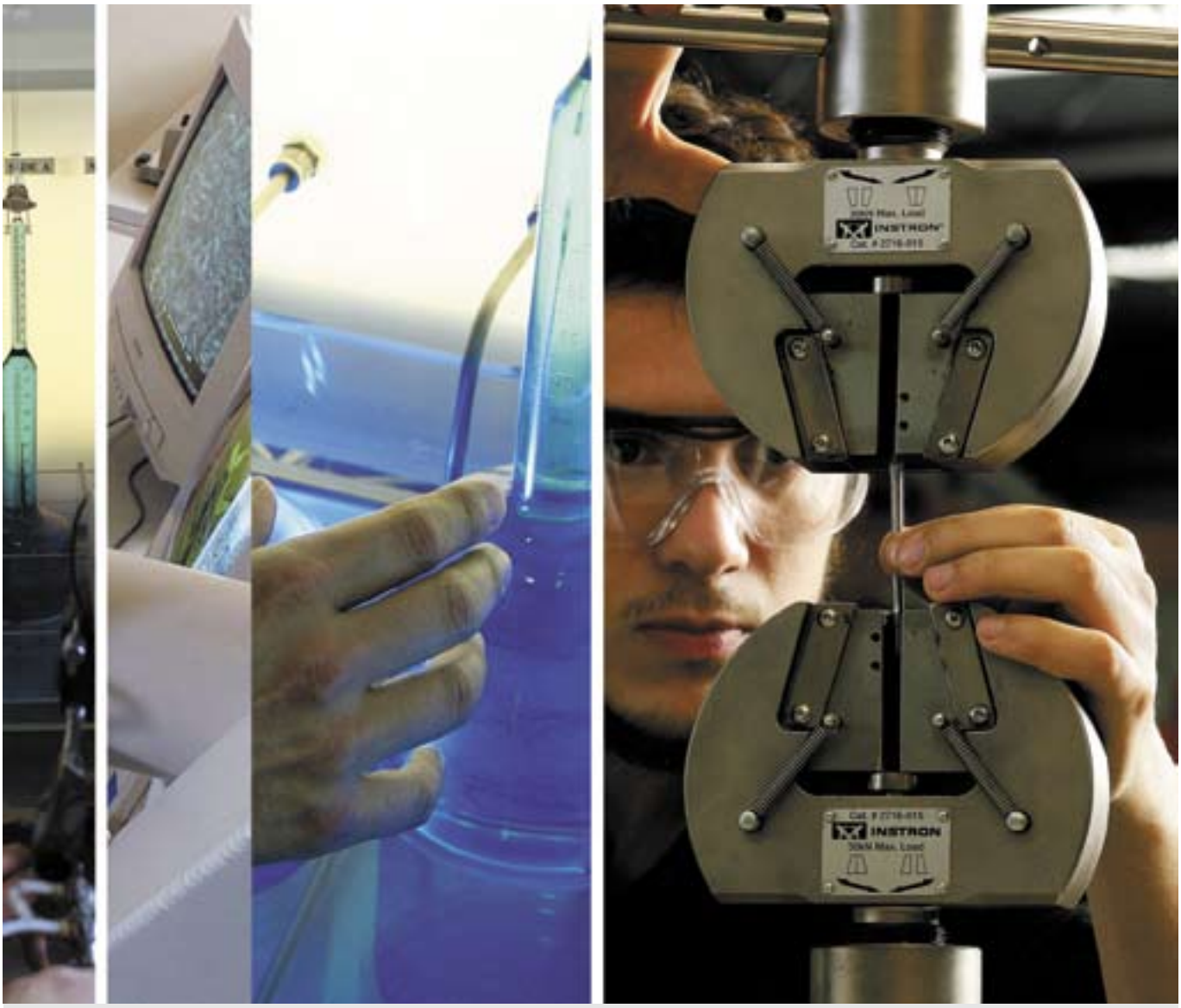
non-agricultural goods and services. Hong Kong conveys a heterogeneous development in the debates (depending the issue considered) and, in this context, Argentina ought to consider its characteristics and global relationships so as to adopt a satisfactory position.

PAGINA 97

Anexos estadísticos

PAGE 97

Statistical Appendix



Roberto Rocca

Programa Educativo

Roberto Rocca
Programa Educativo



Contribuyendo al desarrollo profesional en los campos de la ingeniería y las ciencias

Cid Gobora piensa que al estudiar ingeniería no está aprendiendo solamente una profesión: está encontrando el camino para ayudar a su Brasil natal. Al convertir a la industria de Brasil en una industria más competitiva dentro de la economía global, indica el estudiante de quinto año de ingeniería metalúrgica de la Universidad de San Pablo, los ingenieros ayudan a brindar una mejor calidad de vida y mejores empleos para muchas otras personas en la sociedad.

Los sentimientos de este joven brasileño no podrían coincidir más con los de Roberto Rocca, el fallecido Presidente del Grupo Techint, quién invirtió toda su vida convirtiendo en realidad su propia creencia en el valor de la ingeniería. Y es esa creencia lo que pone de relieve una nueva iniciativa mundial patrocinada por las compañías Techint, Tenaris y Ternium: el Programa Educativo Roberto Rocca.

¿Cómo funciona? Brindando becas de grado y becas de postgrado a alumnos con vocación industrial, en países seleccionados, para estudiar ingeniería. Las becas de grado son para estudiar en universidades en el país de origen del alumno, mientras que las becas de postgrado son para que alumnos destacados puedan realizar un doctorado en una universidad fuera de su país. Los campos de estudio clave respaldados por el Programa incluyen ciencia de los materiales e ingeniería mecánica, química y eléctrica.

¿Por qué ingeniería? *"Desafortunadamente, en muchos países que están tratando de competir en la economía mundial la necesidad de recursos humanos que puedan promover la ciencia y la tecnología no está siendo satisfecha"*, comenta Guillermo Hang, Director General de la Organización Techint.

Agrega: *"Tenemos confianza que el Programa alentará a los jóvenes a seguir una carrera en ingeniería y compañías como la nuestra seguramente se beneficiarán de la mayor oferta de tales profesionales".*

El apoyo a la educación en ingeniería no es nuevo en el Grupo Techint. Si bien el Programa Educativo Roberto Rocca fue fundado el año pasado, el Grupo tiene una fuerte tradición en brindar respaldo a la educación en ingeniería. Cid Gobora, por ejemplo, recibió una beca por medio de un Programa anterior de becas.

Pero el RREP, tal como se denomina a esta iniciativa dentro del Grupo, sobresale tanto por su volumen como por su alcance. Por primera vez se combinan programas existentes de becas para ingeniería y nuevos programas bajo una única marca. Y tanto la cantidad de becas como la cantidad de países participantes se está ampliando de manera significativa.

Roberto Rocca
Programa Educativo

Consideremos estas cifras: en 2006, el Programa espera otorgar (incluyendo renovaciones) alrededor de 340 becas de grado a alumnos en más de 40 universidades de la Argentina, Brasil, México, Italia, Rumania y Venezuela. Los montos de las becas oscilan entre 2 y 5 mil dólares por año, dependiendo del país.

Para mayo de 2006, el Programa también espera otorgar hasta 8 becas de postgrado a alumnos de la Argentina, México, Rumania y Venezuela, cada uno de los cuales recibirá hasta 50 mil dólares por año durante dos años para los costos de un doctorado en una universidad en el extranjero.

En el caso de las becas de grado, los programas locales varían de manera significativa de país en país, en términos de criterios de selección y estructura del programa, pero todos buscan recompensar a los alumnos destacados con un interés demostrado en aplicar lo aprendido en la industria. En la mayoría de los países participantes, la necesidad financiera de los alumnos es uno de los factores considerados al momento de otorgar las becas.

Este es el caso en la Argentina, por ejemplo, que además de ser el lugar de origen del programa más grande de becas de grado es el país que aplica la prueba de medios económicos más estricta, limitando las becas a alumnos cuyo ingreso familiar no supera los $ 2.500 (U$S 830) por mes. Nicolás Gagliardi, alumno de segundo año de Ingeniería Mecánica de la Universidad Nacional de Rosario, comenta que su beca de $ 550 por mes le ofrece *"una mano grande"* para cubrir los gastos.

La beca, agrega, también *"sirvió como un fuerte incentivo ya que provocó en mí que me esfuerce para no sólo cumplir con mis objetivos sino también tratar de superarlos"*.

Abner Mendoza González, reciente graduado en Ingeniería Electrónica y de Comunicaciones en la Universidad de las Américas-Puebla, México, también reconoce que la beca recibida de TenarisTamsa fue muy importante. Estas becas, indica, *"permiten a alumnos con escasos recursos estudiar en universidades como UDLAP (una universidad privada que cobra una cuota), algo que de otra forma sería imposible"*.

Sin embargo, independientemente de si la necesidad financiera figura como criterio en el proceso de selección, el objetivo principal del Programa en todos los países es promover el estudio de la ingeniería y cultivar el talento. En este sentido, continúa la línea de otras iniciativas del Grupo, en particular el programa Jóvenes Profesionales que durante más de 20 años ha buscado reclutar graduados brillantes de universidades y brindarles la capacitación y la experiencia de asumir los más elevados niveles de responsabilidad.

Tampoco podría la nueva iniciativa ser más oportuna cuando existen estudios que demuestran que la cantidad de jóvenes en muchos países que estudian ingeniería está descendiendo de manera drástica. Un estudio del año 2000 del Corporate Leadership Council demostró que *"la escasez de talento en ingeniería"* era, con excepción de algunos países, un fenómeno mundial.

En la mayoría de los países donde se otorgaron becas Roberto Rocca, la escasez parece estar en aumento. Un estudio realizado por Techint demostró que la cantidad de graduados en ingeniería se redujo en un 25% entre 1996 y 2002. La experiencia indica que otros países tan distintos como pueden ser Rumania y Brasil también están experimentando una reducción dado que muchos de los alumnos más destacados y brillantes abandonan la carrera por otras áreas de estudio que consideran más lucrativas, como administración de empresas y cada vez menos graduados de la escuela secundaria pueden cumplir con las rigurosas exigencias académicas de una carrera en ingeniería.

"No podemos revertir esa tendencia solos", indica Dan Krishock, Director del Programa Educativo Roberto Rocca, *"pero la respuesta alentadora que estamos recibiendo de las universidades demuestra que podemos hacer un aporte real"*.

Acerca de Roberto Rocca

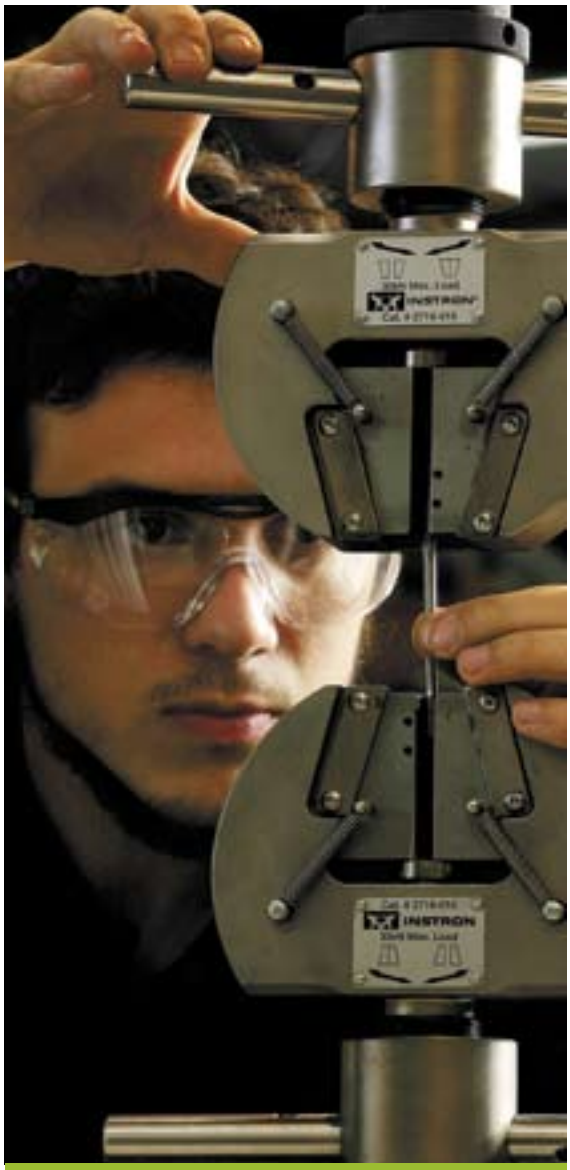


Roberto Rocca nació en Milán, Italia en 1922 y se recibió de Ingeniero Mecánico en el Politecnico di Milano antes de fundar Techint junto a su padre Agostino. En 1950 realizó un doctorado en Ingeniería Metalúrgica en el Massachusetts Institute of Technology (MIT) y dedicó más de 50 años, hasta su muerte en 2003, a ayudar a desarrollar la presencia mundial que el Grupo Techint tiene en la actualidad.

Los logros del Ing. Rocca en el área de negocios fueron muchos pero tal vez el más importante fue su liderazgo en la expansión del Grupo en el sector siderúrgico, un proceso que eventualmente llevó a la formación de las compañías Tenaris y Ternium. En reconocimiento a sus logros, en 1999 recibió el Premio Willy Korf, el galardón internacional más importante para empresarios en la industria siderúrgica.

A lo largo de su vida el Ing. Rocca demostró una constante preocupación por la educación, y respaldó una variedad de iniciativas dedicadas al aprendizaje en todos los niveles y a la investigación. En vista de ese compromiso y su convicción de que los ingenieros son la fuerza para un cambio positivo en la sociedad, los auspiciantes del Programa creen que el Programa Educativo Roberto Rocca es un digno homenaje para el hombre y su obra.

Roberto Rocca
Programa Educativo



Curiosamente, al mismo tiempo que los alumnos están abandonando ingeniería hay un incremento en la demanda de ingenieros calificados. El resultado es una feroz batalla en busca de graduados universitarios talentosos entre las compañías multinacionales como los auspiciantes del Programa. Para competir, las compañías deben crear relaciones constructivas con universidades por medio de iniciativas como el Programa Educativo Roberto Rocca.

Esto es especialmente cierto para compañías en la industria siderúrgica, como Tenaris y Ternium, que deben luchar contra los preconceptos acerca de que la industria siderúrgica pertenece al pasado. Aunque la innovación tecnológica en la industria y los precios de las acciones están del mismo modo demostrando que las compañías siderúrgicas pueden decir, como dijo el autor estadounidense Mark Twain una vez: *"los rumores acerca de mi muerte son muy exagerados"*, esos preconceptos existen y deben tratarse.

Una forma de hacerlo es permitir que los jóvenes sepan que lejos de ser estática, la industria siderúrgica está impulsada por la innovación en la investigación y tecnología. Aquí es donde las becas de postgrado del Programa Educativo Roberto Rocca entran en escena.

Tal como se indicó, para el mes de mayo, el Programa otorgará sus primeras becas de postgrado, y cada ganador recibirá hasta 50 mil dólares estadounidenses por año durante dos años para cubrir el costo de un doctorado en una universidad en el extranjero. Los solicitantes pueden seleccionar su universidad libremente aunque se consideran, entre otros, dos criterios para evaluar a los candidatos: la calidad de la institución y si el programa de estudio propuesto por el solicitante ofrece beneficios potenciales para la industria siderúrgica.

Como en el caso de las becas de grado, los ganadores de becas de postgrado no tienen la obligación de trabajar o realizar investigaciones para los auspiciantes del Programa. Pero dado que las becas de postgrado están reservadas para candidatos en países en desarrollo, donde existe una gran necesidad de conocimiento práctico, tecnológico y científico, los auspiciantes del Programa sí esperan que los candidatos demuestren un compromiso para brindar un aporte al desarrollo de su país de origen.

Al preguntarle qué espera de los ganadores de las becas de postgrado, Juan Carlos San Martín, Director de Tecnología de Tenaris y miembro senior del Comité Científico que selecciona a los ganadores, declara: *"Espero que sean buenos profesionales y vuelvan a sus países e inviertan el conocimiento que han obtenido".*

Al igual que las becas de grado, las becas de postgrado también son una forma de fortalecer las relaciones con universidades. Esto incluye tanto a aquellas en los países donde se eligen los candidatos (por ejemplo, brindando soporte a un profesor joven para ir al exterior y obtener su doctorado), así como también universidades internacionales líderes en investigación.

"Un programa como éste es una buena forma de conectar universidades, la industria y las comunidades", indica San Martín.

Según su opinión, además de brindar respaldo a los alumnos destacados que podrían no tener la oportunidad de ir al exterior, la iniciativa contribuye a acercar a las universidades y a la industria. Y esto es algo altamente necesario dado que las relaciones entre universidades y empresas en la mayoría de los países fuera de Estados Unidos no alcanzan un nivel óptimo.

"Las universidades y las empresas tienen diferentes objetivos, especialmente en Europa y América Latina. Existe un gran debate entre realizar una investigación pura y aplicada; tenemos que encontrar un equilibrio", agrega San Martín.

Sin embargo, cualesquiera sean los beneficios que el Programa Educativo Roberto Rocca pueda generar para ayudar a alumnos destacados, contribuir al desarrollo de un país o crear una relación universidad-empresa más sólida, tal vez el Programa sea, en primer lugar, acerca de lo que Roberto Rocca llamaba *"la pasión por la cosa misma".* Es decir, la ingeniería, la que una vez describió como *"inteligencia y profesionalismo aplicado a la búsqueda de soluciones originales a los problemas".*

Reseña del Programa Educativo Roberto Rocca

Las becas Roberto Rocca se otorgan a estudiantes de ingeniería en una variedad de campos, incluyendo Ciencia de los Materiales, Ingeniería Mecánica, Eléctrica, Química, Industrial y de Petróleo. Las mismas no están disponibles para empleados y/o familiares directos de las compañías auspiciantes. La siguiente es una reseña de los programas individuales de cada país para becas de grado y becas de postgrado del Programa.



Becas de grado

Argentina
Las becas se otorgan en colaboración con la Fundación Hermanos Rocca a estudiantes de 13 universidades públicas, así como también del Instituto Tecnológico de Buenos Aires, el Instituto Balseiro y el Instituto Sábato de la Universidad Nacional de San Martín. En 2006 se otorgarán aproximadamente 90 becas nuevas y más de 100 otorgadas en años anteriores serán renovadas.

Brasil
Serán otorgadas entre 30 y 40 becas Roberto Rocca en 2006 a estudiantes de cinco universidades líderes del país. Las becas se otorgan exclusivamente a estudiantes que se encuentren cursando cuarto o quinto año de la carrera.

Italia
Se otorgarán 24 becas Roberto Rocca en 2006 a alumnos de cuarto y quinto año en el Politecnico di Milano, Università degli Studi di Bergamo y Università degli Studi di Brescia.

México
Se otorgarán 70 becas Roberto Rocca en 2006 a estudiantes de 15 universidades públicas y privadas en todo el país. Aproximadamente 10 de esas becas serán otorgadas para maestrías.

Rumania
Se otorgarán 25 becas Roberto Rocca en 2006 a estudiantes de la Universidad Técnica de Bucarest, la Universidad Técnica de Cluj-Napoca y Babes Boyai Cluj-Napoca. Esta será la primera vez que las compañías auspiciantes otorgan becas en Rumania.

Venezuela
Se otorgarán entre 40 y 50 becas en 2006 a estudiantes de universidades venezolanas.

Becas de postgrado

Las becas de postgrado Roberto Rocca se otorgan a estudiantes destacados de Argentina, México, Rumania y Venezuela para realizar un doctorado en una universidad en el extranjero. Un Comité Científico compuesto por directores y gerentes técnicos destacados de las compañías auspiciantes es responsable de seleccionar a los ganadores.

El Programa espera anunciar a los ganadores de las primeras becas de postgrado en mayo de 2006. El período de inscripción para la becas de postgrado 2007 comenzará en septiembre de 2007.

Para más información acerca del Programa, visite www.robertorocca.org.

Las Pymex antes y después de la convertibilidad

Eugenia Crespo Armengol y Gloria Pérez Constanzó

Eugenia Crespo Armengol es Licenciada en Economía de la UBA, especialista en temas de comercio internacional y economía industrial. Se desempeña como asesora e investigadora en organismos públicos y privados.

Gloria Pérez Constanzó es Licenciada en Economía de la UCA, especialista en temas de comercio interior y exterior. Se desempeña actualmente como consultora.

El artículo estudia la evolución de las Pymes exportadoras *(Pymex)* antes y después de la devaluación de inicios de 2002. En primer lugar, las autoras concluyen que la modificación del tipo de cambio nominal es condición necesaria pero no suficiente para explotar las posibilidades exportadoras de este conjunto de empresas.

Posteriormente, se evalúan diferencias entre las firmas *nuevas* (entendidas como Pymex que han exportado después de acontecida la devaluación) y *tradicionales* (aquellas que también han comercializado sus productos antes de la alteración del tipo de cambio nominal). Asimismo, se busca analizar el desempeño de las Pymex medianas y pequeñas (esta clasificación responde al monto exportado por las firmas). Además, se realiza un análisis de los productos y ramas más significativas para las exportaciones antes y después de la devaluación y se busca inferir si las nuevas Pymex exportan bienes de mayor valor agregado.

Por último, se clasifica a las nuevas Pymex entre aquellas que tuvieron alguna experiencia exportadora y aquellas que luego de la devaluación han realizado su primera venta al exterior y se las ordena conforme a su rama industrial. A su vez, se indaga sobre eventuales modificaciones de los países y regiones compradoras de los bienes producidos por las Pymex.

En este estudio se aborda el comportamiento y las características de las Pymes exportadoras de manufacturas (Pymex) comparando los años previos y posteriores a la convertibilidad. El propósito es evaluar si la devaluación de inicios de 2002 cambió el perfil de los pequeños y medianos exportadores y analizar las similitudes y diferencias entre las firmas que históricamente han exportado a las que se denomina tradicionales o estructurales y las que se definen como nuevos exportadores.

Como primer punto y a modo de antecedente, se aborda la temática exportadora de los últimos años, analizando de que manera las condiciones económicas creadas en el año 2002, impactaron sobre los diferentes tamaños de exportadores. Asimismo, se evalúa la presencia de las Pymex en relación a los grandes exportadores y las modificaciones que se produjeron en su estructura sectorial y en la conformación geográfica de los mercados de destino.

Posteriormente, y tomando como referencia lo ocurrido entre los años 1994-2001 y el período 2002-2004, se tratará de responder sucesivamente a las siguientes cuestiones:

> ¿Qué diferencias y similitudes se observan entre las firmas tradicionales y las nuevas? ¿entre las medianas y las pequeñas?
> ¿Qué sectores y productos constituyen los más dinámicos para los diferentes grupos de Pymex?
> ¿Existen cambios sustantivos entre los valores o precios medios de exportación de las Pymex tradicionales y los de las nuevas firmas?
> ¿Las nuevas empresas y productos abrieron mercados o se dirigen a los sitios históricos?

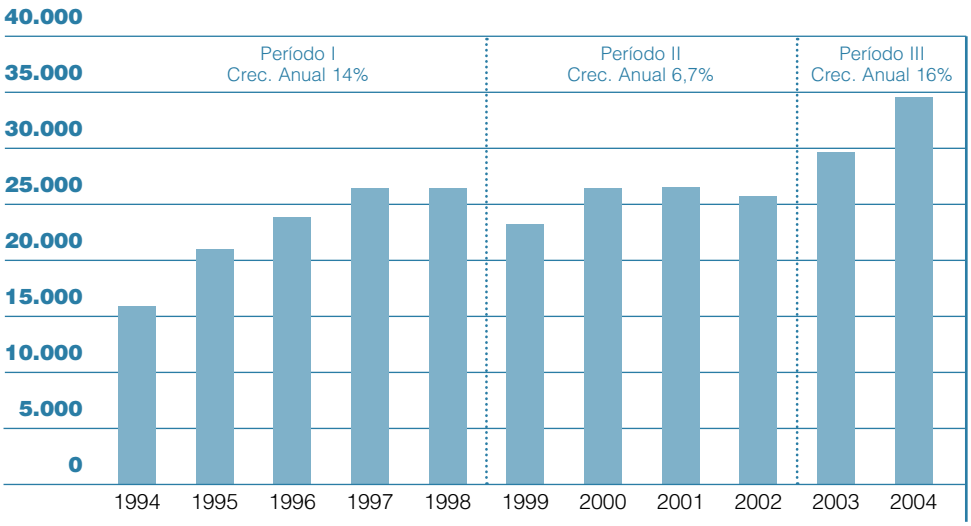
Finalmente, en el último punto se desarrollan las conclusiones del estudio.

I. Antecedentes

1.1 Evolución de las Exportaciones Argentinas

Entre el año 1994 y el 2004[1], las exportaciones argentinas pasaron de casi 16 a 35 mil millones de dólares, lo que significó un crecimiento anual promedio del 8,1%. Sin embargo, este crecimiento no ha sido sostenido, pudiendo observarse tres períodos muy diferenciados.

Gráfico 1. Exportaciones argentinas totales (milllones de u$s)



Fuente: INDEC

[1] *El presente estudio tiene como inicio 1994, fecha a partir de la cual se tiene un registro completo de las exportaciones de las Pymex argentinas y año inmediato anterior al funcionamiento pleno del MERCOSUR bajo el Tratado de Ouro Preto. El desarrollo del trabajo llega hasta el año 2004 debido a que a la fecha de realización del presente no estaban disponibles las estadísticas correspondientes al año 2005.*

Un primer período, que se extiende desde 1994 hasta 1998, donde se produce un crecimiento muy importante de las exportaciones, impulsadas principalmente por el despegue del MERCOSUR.

Posteriormente, el inicio del proceso recesivo, en conjunción con la devaluación del Real acontecida en enero de 1999, generan una caída de casi el 12% en las ventas externas. Ello da lugar al segundo período que exhibe una significativa recuperación y un posterior estancamiento de las exportaciones en valores cercanos a los 26 mil millones de dólares, para los años 2000 y 2001.

El tercer período, se inicia en 2002, luego de la brusca modificación de las condiciones económicas por las que debió atravesar el país y que tuvieron su correlato en las ventas externas, registrándose, para ese año, una baja del 3,4%. Los fuertes aumentos de los precios internacionales de productos primarios. indujeron un re acomodamiento de las empresas, que recién a finales de ese año pudieron comenzar a aprovechar las ventajas de un tipo de cambio favorable y cerraron el trienio 2002-2004 con un crecimiento promedio de alrededor del 16% anual.

Entre 1994 y 2004 no mejoró el perfil cualitativo de la canasta de bienes observándose, tanto a inicios como a fines del período, que el conjunto conformado por las exportaciones de productos primarios, combustibles y manufacturas de origen agropecuario, representó más de dos tercios del total. Es decir, no se verificó que las ventas externas hayan evolucionado hacia productos de mayor valor agregado y complejidad tecnológica, habiendo permanecido las manufacturas de origen industrial[2] (MOI), con niveles de participación exportado del orden del 30% durante muchos años del período. Además, las MOI estuvieron concentradas en muy pocos productos (insumos y bienes del complejo automotor), sin lograr diversificarse.

[2] *Este grupo incluye los bienes tecnológicamente más complejos.*

No obstante lo comentado, las exportaciones de las MOI comenzaron a mejorar como consecuencia de los cambios operados a partir del año 2002. Esta situación se ha profundizado durante el año 2005 y seguramente seguirá acentuándose dependiendo de los cambios que se produzcan en la estructura productiva del país.

Respecto a los mercados de destino, durante los años iniciales del período se registra un avance del MERCOSUR y del resto de América Latina, a la vez que se aprecia un retroceso de toda Europa y de los países del NAFTA. En los últimos años, junto a la caída del MERCOSUR, se registra el avance de Chile y de muchos países de ALADI[3], así como también el desarrollo de nuevos mercados en países de África –que pasó de representar el 3,3% de las exportaciones al 7,7%–, China e India, entre otros. En general, los *commodities* se orientan hacia las economías mayores (UE y EE.UU.) y a los nuevos mercados, mientras que las MOI se concentran fundamentalmente en los países de ALADI.

[3] *Asociación Latinoamericana de Integración.*

1.2 Un análisis de las firmas exportadoras

Entre 1994 y el año 2004 incursionaron en el negocio exportador 37.300[4] agentes, los que en la mayoría de los casos no lograron sostener sus operaciones con el exterior. Sucedió, que muchas firmas interrumpieron su experiencia luego de un período de uno o dos años, quedando como resultado un número significativamente menor de empresas de las que se iniciaron. En efecto, el número de exportadores en el año 1994 fue de 10 mil y pasó, luego de 11 años, a 14 mil, observándose que las mayores incorporaciones se produjeron con posterioridad a la devaluación del peso. Al

[4] *El 60% de las 37.300 firmas exportó sólo entre 1 y 2 años de los 11 analizados, el 22% lo hizo entre 3 y 5 años, el 13 % entre 5 y 10 años, y el 5% restante todos los años.*

Cuadro 1. Empresas exportadoras de manufacturas por tamaño

Grupo exportador	Participación del número de empresas del grupo respecto al total				
	1994	2001	2002	2003	2004
Grande	7%	7%	6%	5%	5%
Pymex	38%	38%	32%	32%	35%
Micro	54%	55%	62%	63%	60%
Total	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**
Grupo exportador	**Participación de las exportaciones respecto al total**				
	1994	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
Grande	82%	87%	87%	88%	88%
Pymex	17%	13%	12%	12%	12%
Micro	1%	0%	1%	0%	0%
Total	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

Fuente: CERA e INDEC.

respecto, se observa que durante la segunda parte del período, es decir a partir del año 2002, el número de firmas creció a un ritmo mayor que durante la primera (25% y 15% respectivamente). Ello se debió, a que muchas empresas colocaron en el exterior los excedentes generados por la recesión local, y luego aprovecharon las mejores condiciones que brindó la estabilización de la economía, para mejorar su inserción externa. Los nuevos exportadores fueron mayoritariamente manufactureros, en particular micro exportadores y Pymex.

Pasando a analizar las firmas exportadoras manufactureras por tamaño, un grupo reducido de 659 grandes empresas es responsable de la mayoría de las mismas, habiéndose incrementando esta concentración paulatinamente, pasando del 82% en 1994 al 88% en el año 2004. En este estrato se destacan las refinerías de petróleo, las aceiteras y en menor medida las petroquímicas, las metálicas básicas y las automotrices. Las grandes empresas son responsables de la mayor parte del incremento de las exportaciones.

1.3 La evolución de las Pymex

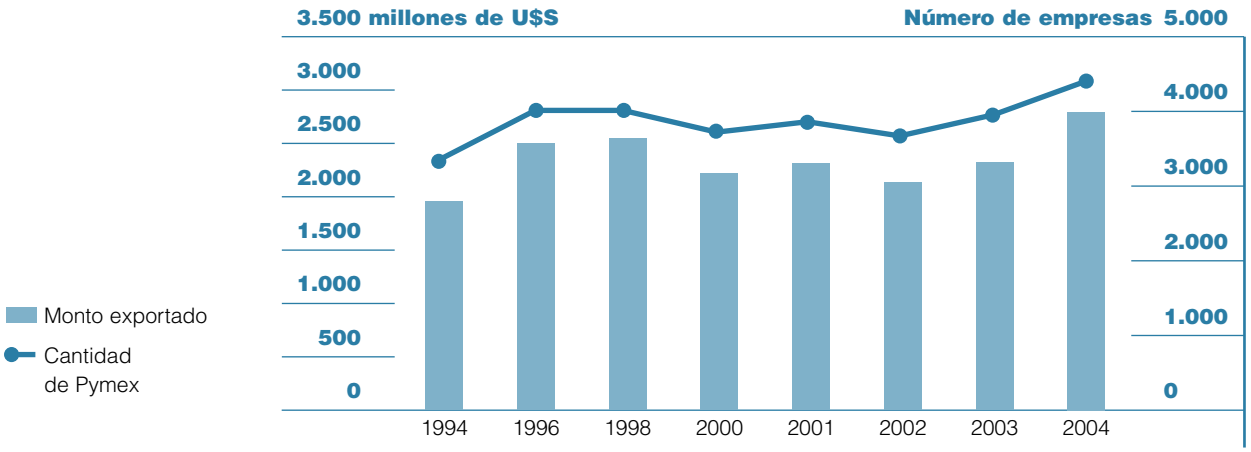
Durante todos estos años las Pymex tuvieron una evolución diferente a la de los grandes exportadores. En efecto, desde 1994 a 2004 las tasas de crecimiento de las exportaciones fueron mucho más moderadas y los retrocesos más marcados. Luego de aprovechar las condiciones iniciales que brindó el MERCOSUR[5], las exportaciones de las Pymex se amesetaron y finalmente, cayeron a fines de la década pasada. Dicho estado de cosas perduró hasta el año 2002 inclusive, y es recién a partir de 2003 que se logra revertir la situación, aunque con tasas de crecimiento inferiores a las que registraron las grandes firmas. En 2004, el crecimiento de las Pymex se equiparó al de los grandes exportadores, y se espera que en 2005 lo supere.

A pesar de la buena performance, las exportaciones Pymex, promedio anual por empresa, se mantuvieron en torno a los 600 mil dólares. Según la opinión generalizada, el hecho que las Pymex no hayan experimentado un incremento relevante ni de sus exportaciones totales ni de los promedios exportados por empresa se vincula en gran medida a las dificultades que han enfrentado en materia de financiamiento.

Desde el año 2002 en adelante, ingresaron a la categoría de exportadores Pymex entre 1.300 y 1.500 firmas, la mayoría lo hizo desde el grupo de los microexportadores, es decir, logró pasar el umbral de los 50 mil dólares, mientras que el resto comenzó o reinició su actividad exportadora.

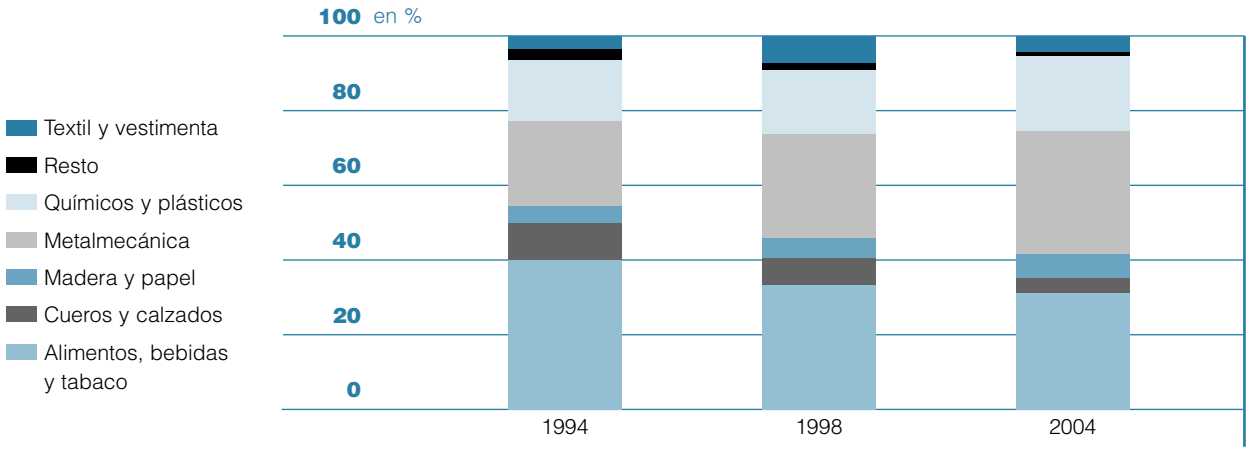
[5] En el período 92-94 se instrumentan las desgravaciones progresivas y a partir del 95, los países socios del MERCOSUR comienzan a comercializar sus productos dentro de la región sin aranceles.

Gráfico 2. Exportaciones de las Pymex



Fuente: CERA e INDEC.

Gráfico 3. Composición sectorial de las exportaciones Pymex



Fuente: CERA e INDEC.

Respecto a los sectores exportadores Pymex, los principales siguen siendo los mismos que hace 10 años: Alimentos y Bebidas; Metalmecánica en su conjunto y Químicos y Plásticos, aunque hubo cambios significativos en la evolución de cada uno de ellos, retrocediendo en términos relativos el primero y avanzando los otros dos. Por ejemplo, las exportaciones de alimentos se mantuvieron bastante estables hasta 1998, (en torno a los 850 millones de dólares), no aumentando a raíz del MERCOSUR, y luego retrocedieron, junto con el deterioro del tipo de cambio real.

Finalmente, y ya con un nuevo tipo de cambio, las ventas externas de alimentos comenzaron a recuperarse, ubicándose en el año 2004 en niveles similares que los de hace una década, particularmente por la mayor exportación de los productos nucleados en las ramas *frutas y legumbres*, *pesca* y *carnes*.

El complejo conformado por las actividades del Cuero y Calzado fue el de inferior performance, con pérdidas sistemáticas de mercados externos, resultando llamativo que las nuevas condiciones no hayan operado cambios en la tendencia registrada en la década pasada. Algo parecido, pero menos marcado, se manifestó en el caso de los Productos Textiles y las Confecciones, aunque en el año 2004 se insinuó una recuperación pero de manufacturas bastantes básicas, como por ejemplo, la fibra de algodón. Contrariamente a lo ocurrido con los sectores recién tratados, se detectó en las exportaciones de productos del bloque Madera y Papel un importante crecimiento en los años iniciales del MERCOSUR, luego gran estabilidad, es decir, sostuvieron sus exportaciones a pesar del deterioro

cambiario y, finalmente, tomaron un nuevo impulso en los dos últimos años. Por último, se presentan dos casos con trayectorias totalmente diferentes a las anteriores ya que progresaron, más allá de las condiciones cambiarias y del resto de la ambientación económica. Ellos son los *químicos y plásticos* y la *metalmecánica y construcción*, en este último caso, por las exportaciones de bienes de capital, particularmente, por maquinarias y equipos y por el notable aporte de los insumos de la construcción.

Como corolario, si bien durante la etapa post convertibilidad, el nuevo tipo de cambio ha tenido una correlación positiva con el crecimiento de las exportaciones de casi todos los sectores, en algunos casos parece haber tenido más influencia que en otros, estos son Alimentos y Bebidas, Madera y Papel, Metalmecánica general y Construcción y Químicos y Plásticos, mientras que en otros sectores sólo ha acompañado el proceso.

En cuanto al destino de las exportaciones, si bien durante todos los años el principal fue el MERCOSUR ampliado (con Chile y Bolivia) desde hace un lustro su participación ha caído. Sobre el MERCOSUR ampliado es muy interesante recordar que siempre ha sido más importante para las Pymes que para las grandes, habiéndose llegado a exportar casi el 60% a ese destino, aunque en los últimos años retrocedió en torno al 40%, a pesar del dinamismo que imprimió Chile como importador de los productos argentinos.

Luego de la devaluación cobraron mayor relevancia como destinos, los países menores de ALADI, la India, Sudáfrica, países del Medio Oriente y Rusia. El caso de Brasil es de algún modo emblemático, por cuanto a pesar de haberse devaluado el peso y revaluado el real (en los dos últimos años) y de ser nuestro socio natural, ha retrocedido su participación como mercado de destino. Tampoco la devaluación mejoró en términos relativos el comercio con los países desarrollados (NAFTA y UE).

II. Diferencias y similitudes entre los diferentes grupos de Pymex

En este punto se evalúan los grupos de Pymex, respondiendo a las siguientes cuestiones; ¿Que diferencias y similitudes se observan entre las firmas tradicionales y las nuevas? ¿Entre las medianas y las pequeñas?

Si bien las exportaciones de las Pymex han tenido históricamente una baja participación, se caracterizan por la diversificación de productos y de mercados, a pesar que hoy en día aportan, en términos relativos, menos al total exportado por el país que hace una década[6]. En este contexto, surgió el interés por identificar y evaluar a las Pymex de acuerdo con la trayectoria y continuidad de sus exportaciones, diferenciando las tradicionales que exportaron muchos años, la mayoría como Pymex, de aquellas que se han incorporado al negocio en los años recientes y también, de las firmas que tuvieron una irregular actividad exportadora.

De acuerdo a la metodología utilizada en este trabajo, las Pymex se clasifican según los siguientes criterios:

> *Tradicionales:* las que exportaron, por lo menos, siete años como Pymex (de los once del período 1994-2004).

> *Nuevas o incipientes:* las que exportaron por primera vez como Pymex en el período 2002-2004 y también las firmas que en el pasado exportaron como microexportadoras, o bien lo hicieron como Pymex entre 1999 y 2001, pero sin continuidad.

[6] La participación de las Pymex en el total exportado ha ido disminuyendo a lo largo de la última década. En 1994 alcanzaba el 17%, en el 98 era del 14% y en el 2004 bajó al 12%.

> *Restantes:* es un grupo minoritario que incluye las firmas que exportaron de manera esporádica.

II.1 Tipo de firma

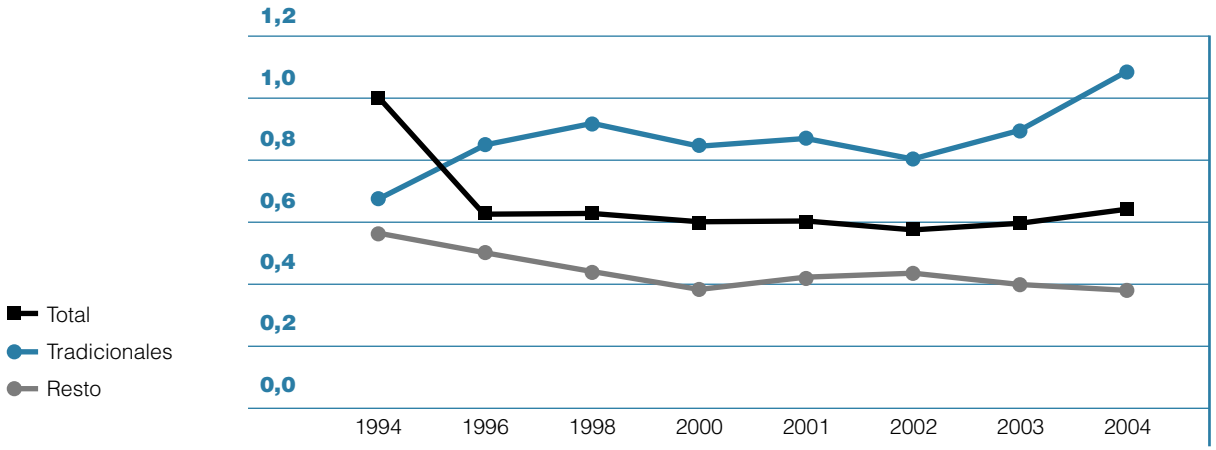
Las tradicionales son el *núcleo* de las Pymex. A lo largo de los años contribuyeron con la mitad de las exportaciones del grupo y con el 37% de las firmas. En el año 2004, se registraron algo más de 1300 firmas tradicionales, que exportaron por U$S 1.400 millones. Tuvieron una buena performance durante los primeros años del período y también durante los últimos, habiendo registrado tasas de crecimiento más altas que las restantes Pymex y similares a los grandes exportadores. En 2004 y como se corrobora en el *gráfico* siguiente, lograron exportar (promedio anual por empresa), los valores más elevados de los once años que cubre el estudio. Además, duplicaron el promedio anual exportado por las firmas nuevas. Es decir, las empresas tradicionales se fueron afianzando y aumentando el monto promedio de los negocios, mientras que las firmas que exportaron ocasionalmente, fueron perdiendo peso.

Las firmas nuevas, son las que comenzaron a exportar bajo las condiciones económicas *post devaluación* como correlato de una década ausente en materia de incentivos a la producción y a las exportaciones. Concentran sus ventas en sectores industriales convencionales, como los alimentos, y sus destinos en compradores poco tradicionales.

Evolución por Tipo de Firma

Debido a que dentro de las Pymex hay exportadores de diversos tamaños, con comportamientos dispares, se diferenció a las firmas medianas, (las que exportan entre U$S 1 y 7,5 millones), del resto (pequeñas, entre U$S 50 mil y 1 millón).

Gráfico 4. Exportaciones Pymex. Promedio anual por empresa (Millones de U$S)



Fuente: CERA e INDEC.

Cuadro 2. Evolución de las exportaciones Pymex por tamaño de firma

Tamaño	Datos	1994	1996	1998	2001	2002	2003	2004
Mediana	U$S Millones	1.276	1.668	1.705	1.497	1.375	1.517	1.913
	Firmas	507	658	661	605	560	600	750
Pequeña	U$S Millones	695	827	846	799	748	808	889
	Firmas	2.846	3.380	3.412	3.250	3.110	3.338	3.666
Total Pymex	U$S millones	1.971	2.494	2.551	2.296	2.123	2.325	2.802
	Firmas	3.353	4.038	4.073	3.855	3.670	3.938	4.416

Fuente: CERA e INDEC.

Las firmas medianas crecieron notablemente luego de la devaluación de 2002, con tasas superiores a las empresas de menor porte. A lo largo de los años han exportado alrededor de las dos terceras partes del total Pymex, aunque sólo han aportado entre el 15% y 17% del número de establecimientos. Por lo tanto, concentran la mayoría de las exportaciones de los pequeños y medianos, reproduciéndose, aunque de manera algo menos marcada, el esquema de concentración que existe entre los grandes exportadores y las Pymex.

Es importante comentar que la mayoría de las firmas medianas son tradicionales[7], muy activas y que registraron una importante performance, alcanzando los U$S 1.100 millones en el año 2004, cifra equivalente al 60% de lo facturado al exterior por las medianas.

[7] Ya que de las 750 firmas medianas que se registran en el año 2004, 436 corresponden a la definición de tradicionales, es decir casi un 60%.

Dentro del grupo de las pequeñas Pymex (menos de 1 millón de dólares), son mayoritarias las nuevas empresas, con exportaciones promedio bajas (250 mil dólares), asimismo la participación de las tradicionales también es significativa aunque contribuyen con exportaciones promedio bajas (340 mil dólares), y a diferencia de las medianas, durante los últimos años no tuvieron una buena dinámica.

III. Análisis sectorial por tipo de Pymex

En esta parte del trabajo se trata de responder a la pregunta ¿Qué sectores y productos constituyen los más dinámicos para los grupos Pymex?

La estructura de las exportaciones de las nuevas Pymex permite conocer cuáles son los *sectores* que se presentan como competitivos a partir de las nuevas condiciones económicas y cambiarias del país.

Para su análisis, se consideraron las exportaciones del año 2004 ya que allí convergen las firmas nuevas y tradicionales. En ese año, las exportaciones de las Pymex tradicionales fueron las más significativas, alcanzando los U$S 1.437 millones de dólares, mientras que las nuevas lo hicieron por U$S 675 millones y las que quedan fuera de este estudio llamadas *no constantes* completan los montos exportados por las Pequeñas y Medianas empresas manufactureras, con U$S 689 millones de dólares.

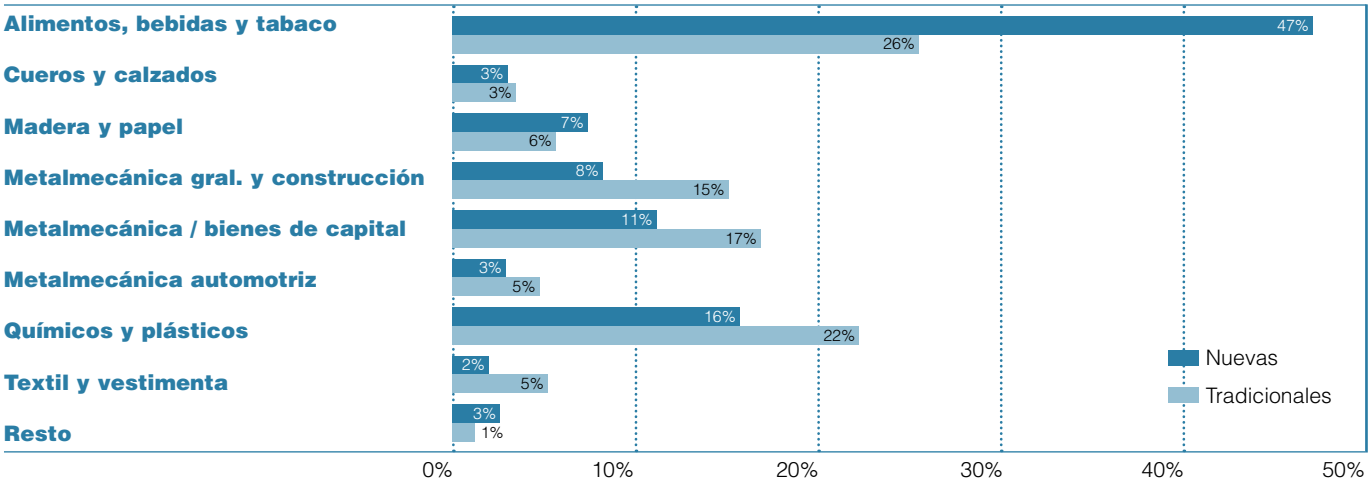
III.1 Nuevas vs. Tradicionales

Aquí lo primero que surge es que casi la mitad de lo que exportan las nuevas firmas corresponde al sector Alimentos, Bebidas y Tabaco. Esto contrasta totalmente con las exportaciones de las Pymex tradicionales, donde el sector alimenticio si bien es el más importante, sólo representa la cuarta parte del total, mostrando una mayor diversificación de las exportaciones manufactureras.

Incluso dentro del sector alimenticio, las nuevas Pymex concentran sus exportaciones en unos pocos rubros: Carnes, Frutas y Verduras y Pesca. En las tradicionales, estos rubros pesan muy poco, alrededor del 5% cada uno.

Si se analiza con más detalle la información de las exportaciones de alimentos que realizan las nuevas firmas, se observa que la mayoría se concentra en pocos bienes. En efecto, esto ocurre en el caso de la rama *frigoríficos*, que como se explica más adelante, si bien incluye una variedad de productos, se destaca por las carnes vacunas. Otro tanto sucede con las exportaciones de pescado que se concentran en la merluza

Gráfico 5. Distribución sectorial de las Pymex



Fuente: CERA e INDEC.

y el calamar. La excepción es el complejo Frutas y Verduras en el cual se verifica una mayor distribución de las exportaciones entre las distintas ramas que lo componen, es decir, en *Elaboración de frutas deshidratadas o desecadas*, *Jugos de frutas*, *Preparación de conservas de frutas*, *Frutas congeladas* y *Pulpas, jaleas y mermeladas*.

Siguiendo con la comparación de las nuevas con las tradicionales, también se verifica una mayor participación de las primeras en las exportaciones de la rama *Elaboración de vinos*.

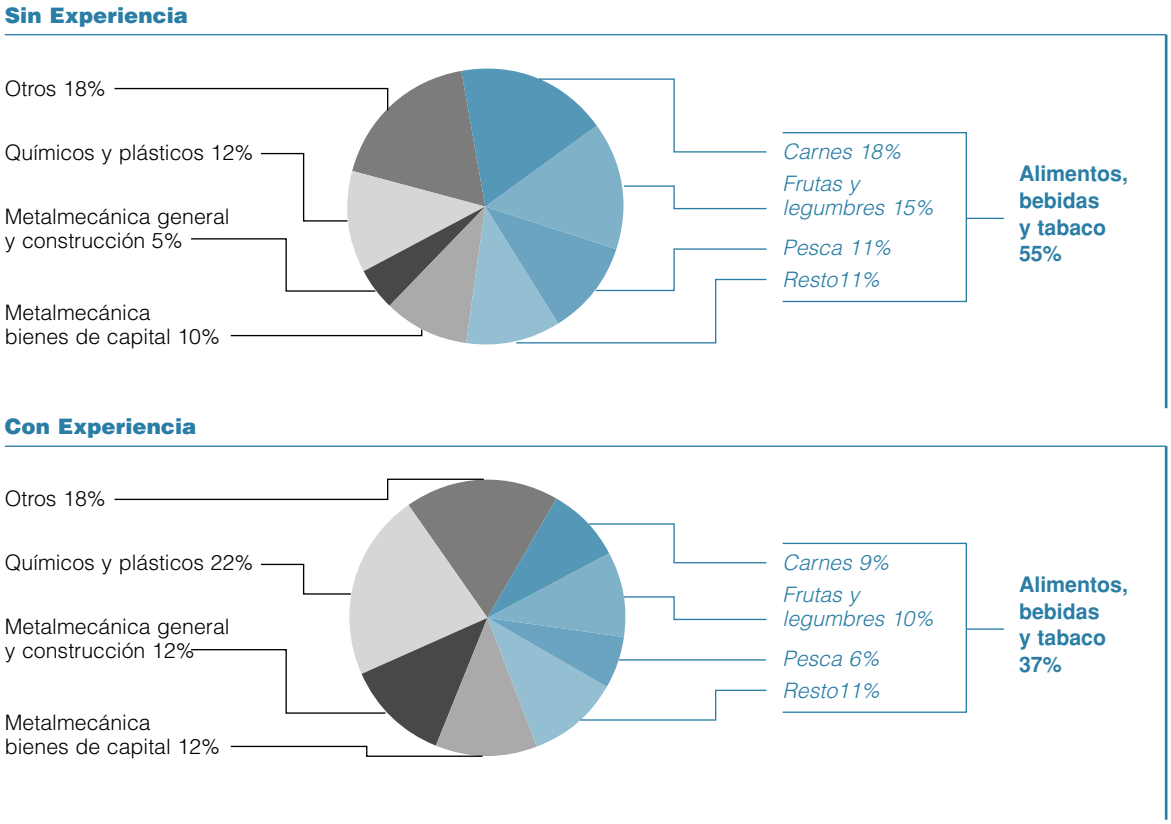
En el resto de las manufacturas, las nuevas se destacan en las exportaciones del sector de Químicos y Plásticos, en especial de las ramas *Productos y artículos plásticos, incluyendo muebles*. De otros sectores se destacan *Aparatos para medir, ensayar, navegar, etc.* y *Maquinaria de uso general*, y finalmente en todos los productos del bloque Madera y papel, que tienen más peso en las nuevas que en las tradicionales, por el avance de toda la cadena de la madera, desde el aserrado y cepillado, las hojas para enchapado y la fabricación de productos y muebles, donde las Pymex se han mostrado muy dinámicas en los últimos años.

Por su parte, dentro de las tradicionales, sobresalen las ventas de *Medicamentos*, *Plásticos en formas primarias* y *Artículos de plástico*, *Maquinaria de uso general*, y otros productos de la Metalmecánica, como *Bombas y compresores* y *Productos metálicos n.c.p.*

En la comparación del peso que tienen los sectores manufactureros para los distintos grupos de empresas, se observa que las tradicionales exportan bienes que son relativamente complejos. Por ejemplo, los incluidos en las siguientes ramas; *Autopartes, Bombas y compresores, Plásticos en formas primarias y caucho sintético, Químicos orgánicos básicos* y *Maquinaria de uso general*. Salvo en esta última, en todas ellas las nuevas Pymex tienen una muy escasa significación.

Siguiendo con el análisis sectorial, es interesante comentar la modificación de las exportaciones de las firmas tradicionales a lo largo de todos estos años. Al respecto, en el periodo que va de 1994 a 2001, se verifica (especialmente a partir de 1998) un retroceso de las exportaciones de Alimentos, Bebidas y Tabaco, Madera y Papel, Cueros y Calzados y Textil y Vestimenta sobre el total, avanzando los Bienes de Capital, la Metalmecánica General y Construcción y los Químicos y Plásticos. A partir de la salida de la convertibilidad lo comentado precedentemente se acentúa, perdiendo presencia los complejos mencionados en primer término, a excepción de Madera y Papel, y avanzando el segundo grupo en el total exportado por las tradicionales.

Gráfico 6. Estructura de las exportaciones de las firmas nuevas



Fuente: CERA e INDEC.

III. 2 Conformación y Características de las Nuevas Empresas

Como ya se comentó, las nuevas Pymex fueron clasificadas en dos grupos: las que sólo han exportado en los años posteriores a la devaluación que tuvieron operaciones en 2004 por U$S 318 millones, y las que ya tenían alguna experiencia previa a la devaluación y que exportaron, en total, U$S 352 millones.

Teniendo en cuenta esta clasificación, en el *Gráfico 6* se ve cómo la estructura de exportaciones de las firmas que ya tenían alguna experiencia previa a la devaluación, se asemeja mucho más a la de las empresas tradicionales que al resto de las nuevas. Es así como el bloque de Alimentos, Bebidas y Tabaco pesa un 37% para las que ya tenían alguna experiencia, contra el 55% para las firmas que no la tenían. Por su parte, la participación relativa de Químicos y Plásticos y Metalmecánica General y Construcción es mucho menos significativa para este grupo.

En conclusión, podemos decir que la concentración mayoritaria de las exportaciones Pymex en el sector de la Alimentación y dentro de éste en Carnes, Verduras y Frutas, y Pesca, es un comportamiento que caracteriza a las empresas que iniciaron sus actividades en los últimos años, incentivadas por el tipo de cambio favorable.

IV. Cambios en el valor de las exportaciones Pymex

La idea de esta sección es responder a la siguiente pregunta; ¿Existen diferencias sustantivas entre los valores o precios medios de exportación de las Pymex tradicionales y los de las nuevas firmas?

Cuadro 3. Precios promedio de las exportaciones de alimentos. Por rama de actividad y tipo de firma, año 2004

Ramas donde los precios promedio de las Nuevas son superiores:

Clanae	Rama de actividad	Tipo de Firma	
		Tradicionales U$S/Kg	Nuevas U$S/Kg
15111	Matanza de ganado bovino y procesamiento de su carne	1,66	1,88
15114	Matanza de ganado excepto el bovino y procesamiento de su carne	1,45	2,07
15119	Matanza de animales n.c.p. y procesamiento de su carne; Elaboración de subproductos cárnicos n.c.p.	0,35	2,58
15201	Elaboración de leches y productos lácteos deshidratados	1,44	1,93
15202	Elaboración de quesos	2,40	3,16

Ramas donde los precios promedio de las Nuevas son similares o inferiores:

Clanae	Rama de actividad	Tipo de Firma	
		Tradicionales U$S/Kg	Nuevas U$S/Kg
01146	Cultivo de especias y de plantas aromáticas y medicinales	7,05	6,19
15120	Elaboración de pescado y productos de pescado	1,30	1,21
15131	Preparación de conservas de frutas, hortalizas y legumbres	0,92	1,02
15132	Elaboración de jugos naturales y sus concentrados, de frutas, hortalizas y legumbres	0,84	0,86
15133	Elaboración de pulpas, jaleas, dulces y mermeladas	0,95	0,80
15134	Elaboración de frutas, hortalizas y legumbres congeladas	0,96	0,84
15139	Elaboración de frutas, hortalizas y legumbres deshidratadas o desecadas; preparación n.c.p. de frutas, hortalizas y legumbres	1,29	1,26
15141	Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal sin refinar y sus subproductos; elaboración de aceite virgen	1,66	0,44
15142	Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal refinadas	2,18	2,19
15312	Preparación de arroz	0,28	0,27
15330	Elaboración de alimentos preparados para animales	0,37	0,34
15411	Elaboración de galletitas y bizcochos	1,42	0,73
15412	Elaboración de productos de panadería (excl. galletitas y bizcochos)	1,25	0,76
15430	Elaboración de cacao y chocolate y de productos de confitería	1,14	1,22
15521	Elaboración de vinos	1,52	1,19

Fuente: Elaboración propia en base a CERA e INDEC.

Para el desarrollo de esta parte del trabajo, se parte del supuesto que –en general– un precio más elevado implica bienes más elaborados o tecnológicamente más complejos o que responden a una característica cualitativa específica, asociada a una marca, presentación, etc. En general, la existencia de alguna de las características recién mencionadas o de otras similares, implica la existencia de un valor agregado adicional, el cual, casi siempre, se trasunta en mayores precios. Por ejemplo, la producción de orgánicos tiene mayor precio que un producto ordinario, debido a que incorpora tecnología y recursos más sofisticados, los que a su vez, determinan el mayor valor agregado.

Debido a la importancia que tiene el sector de Alimentos y Bebidas dentro de las exportaciones, se procedió a avanzar en el análisis del valor o precio medio de los bienes del sector[8], en particular de las exportaciones realizadas por las nuevas Pymex y su comparación con las tradicionales.

Los resultados, que se muestran en el *Cuadro 3*, permiten afirmar que, en general, las nuevas exportaciones tienen precios medios similares o algo inferiores a los de las

[8] Una rama contiene una gran diversidad de bienes, por ejemplo dentro de los lácteos se nuclean desde las leches, hasta los más variados quesos, incluso algunos de altísimo valor agregado. Otro tanto sucede con los vinos y así con una gran cantidad de alimentos.

tradicionales. Esta situación estaría mostrando que se exportan productos similares o bien que, siendo diferentes, existe una incorporación semejante de valor agregado.

Las excepciones a ello, es decir precios medios altos, se dan en dos ramas del bloque Carnes: *Matanza de ganado no bovino*[9] y *Matanza de otros animales y procesamiento de su carne*[10]. En esta última están presentes las exportaciones de carnes de liebre que poseen precios elevados.

Por otro lado, también hay una especialización en los *Lácteos*, tanto leche como quesos, donde probablemente pesen los de las cabras o búfalas[11], que se denominan productos gourmet. Si bien las nuevas Pymex muestran especialización en la rama *quesos*, los montos de ventas son poco significativos.

[9] *CLANAE 15114: Incluye la carne ovina, caprina, porcina, caballar, etc.*

[10] *CLANAE 15119: Incluye la carne de liebre, ciervo, jabalí, guanaco, además de tripas, despojos y harinas de animales.*

[11] *La nomenclatura arancelaria no diferencia los productos lácteos de acuerdo al animal de origen.*

V. Destinos por tipo de Pymex

A continuación se analiza si las nuevas condiciones económicas abrieron mercados o si los productos se siguen dirigiendo a los sitios históricos.

En cuanto a los destinos y en el marco de lo ya comentado respecto al total de las Pymex, las firmas tradicionales han ido cambiando y diversificando su estructura a lo largo de la última década. Por un lado el MERCOSUR, que en todo el período de la convertibilidad concentró casi la mitad de las exportaciones, disminuyó su participación, a pesar de lo cual sigue representando casi un tercio del total.

Por otra parte, la participación de otros bloques de destino, como el Nafta y la UE, se ha mantenido relativamente estable, produciéndose un redireccionamiento hacia los países de ALADI a excepción del MERCOSUR (Resto de ALADI) y hacia otros países (Resto) que más adelante se detallan.

En el primero de estos grupos se destaca Chile, que ha pasado a ser el segundo país de destino de las Pymex tradicionales, después de Brasil[12]. La pequeña variación que se observa hacia el NAFTA se debe exclusivamente al incremento de las ventas a México. En el caso de la UE y los países de Asia, su participación no ha variado en estos años.

[12] *Al igual que para el total de las exportaciones del país.*

Un aspecto interesante a destacar en el último período es la mayor dispersión de ventas hacia el mundo, ya que mientras en 1998 las firmas tradicionales exportaban a 135 países, en 2004 este número superaba los 160.

Por su parte, las nuevas Pymex, que exportan hacia 136 países, tienen una estructura de destinos más diversificada. El MERCOSUR representa algo menos que la cuarta parte de las ventas, seguido por la UE, con el 21%. En un nivel algo inferior, el Nafta, Resto de ALADI y Resto de países, presentan similares participaciones. En el caso de la UE, la mayor parte de las ventas se distribuye entre España, Alemania, Italia y Países Bajos. En el resto de los bloques se destacan EE.UU., Chile y Rusia, respectivamente.

V.1 Nuevas vs. Tradicionales

Al igual que en el análisis sectorial, la comparación entre nuevas y tradicionales se realiza para el año 2004 por haber sido representativo para los dos grupos de Pymex.

Cuadro 4. Exportaciones de las firmas nuevas y tradicionales por destino. Año 2004

Bloque	Pais	Tradicionales		Nuevas	
		Mill. de U$S	%	Mill. de U$S	%
MERCOSUR	Brasil	336	23	123	18
	Paraguay	37	3	10	1
	Uruguay	85	6	31	5
Total Mercosur		**458**	**32**	**163**	**24**
Resto ALADI	Bolivia	29	2	10	1
	Chile	182	13	67	10
	Colombia	27	2	9	1
	Ecuador	14	1	4	1
	Perú	31	2	15	2
	Venezuela	32	2	12	2
Total Resto Aladi		**317**	**22**	**116**	**17**
NAFTA	Canadá	16	1	7	1
	EE.UU.	147	10	99	15
	México	74	5	14	2
Total NAFTA		**237**	**16**	**120**	**18**
UE	Alemania	29	2	26	4
	Austria	2	0	1	0
	Bélgica	5	0	4	1
	Dinamarca	6	0	2	0
	España	47	3	31	5
	Finlandia	1	0	0	0
	Francia	15	1	11	2
	Grecia	2	0	1	0
	Irlanda	0	0	4	1
	Italia	34	2	23	3
	Luxemburgo	0	0	0	0
	Países Bajos	27	2	21	3
	Portugal	2	0	2	0
	Reino Unido	20	1	14	2
	Suecia	2	0	0	0
Total UE		**191**	**13**	**143**	**21**
Asia	China	18	1	12	2
	Corea Rep.	2	0	0	0
	Filipinas	1	0	0	0
	Hong Kong	14	1	5	1
	Indonesia	2	0	0	0
	Japón	9	1	3	0
	Malasia	2	0	0	0
	Singapur	1	0	0	0
	Taiwan	6	0	2	0
	Tailandia	2	0	0	0
	Vietnam	0	0	0	0
Total Asia		**57**	**4**	**23**	**3**
Resto		**178**	**12**	**110**	**16**
Total general		**1.437**	**100**	**675**	**100**

Fuente: CERA e Indec

Como se comentó en el punto anterior, para las nuevas firmas las exportaciones de Alimentos, Bebidas y Tabaco y de Madera y Papel, fueron en términos relativos más importantes que para las tradicionales, aumentando sus ventas a todos los países de la Unión Europea, y en menor proporción a EE.UU. y a los países agrupados en el Resto.

Cabe consignar que las carnes y los productos de la pesca se dirigen en gran medida a la UE, especialmente a Alemania y también a Rusia. Por su parte, las preparaciones de frutas y hortalizas, después de Brasil, tienen como principal destino a EE.UU., al igual que los productos de madera, que además se dirigen a Chile.

En resumen, dado que la demanda mundial tiene una estructura relativamente fija, el cambio en la canasta de productos exportados por las nuevas Pymex fue lo que determinó el cambio de los países de destino.

En el caso de las firmas tradicionales, las principales exportaciones se dirigen al MERCOSUR y al resto de ALADI, especialmente a Brasil y Chile, hacia donde se realizan envíos del sector Químicos y Plásticos, Metalmecánica general y construcción y Maquinaria y Equipos, entre otros. Respecto al NAFTA la diferencia con las nuevas Pymex está dada por las mayores ventas de las primeras en el sector Autopartes, que se dirigen a México. Las nuevas, por su parte, venden en mayor proporción a EE.UU., especialmente jugos de frutas, vinos, maderas y muebles de madera.

El Resto de países está formado por un grupo muy heterogéneo, que incluye alrededor de 90 países que no pertenecen a ninguno de los grandes bloques. Para las nuevas Pymex, los países con mayor peso dentro de este grupo, son Rusia y Argelia, a quienes se les exporta principalmente carnes. Otros destinos, de menor significación, son Australia, Israel, Marruecos y Polonia, a los que además de la carne bovina se les exporta productos de la pesca.

Por su parte, para las firmas tradicionales, Rusia y Argelia también son importantes, aunque en menor medida, agregándose Sudáfrica y Egipto. El primero de ellos es el único de todos estos países donde el rubro principal de las exportaciones de las Pymex tradicionales son los productos medicinales.

V.2 Nuevas vs. Nuevas

En la comparación entre las firmas cuya actividad exportadora comienza a partir de la brusca modificación del tipo de cambio, y aquellas que ya tenían alguna experiencia en el negocio exportador, vuelve a darse algo similar a lo observado en el análisis sectorial: las firmas que ya estaban en el negocio antes de la devaluación –las llamadas *con experiencia*– se asemejan más a las tradicionales que a las incipientes en cuanto a su estructura de destinos.

Es así como para las firmas con experiencia adquiere más peso el MERCOSUR (especialmente por Brasil) y el Resto de ALADI (especialmente por Chile). El Nafta es similar y donde se marca más la diferencia a favor de las Pymex incipientes es en la UE y en ciertos países. Dentro de la UE adquieren importancia Alemania, España, Reino Unido, y también muestran tal particularidad países como China[13] y Argelia[14], hacia donde se dirige gran parte de las exportaciones de este grupo de nuevas Pymex.

[13] *Principalmente productos de la pesca y carnes.*

[14] *Carnes y lácteos.*

Conclusiones

> Teniendo en cuenta que de las casi 40 mil firmas que incursionaron como exportadoras, unas 25 mil no lograron afianzarse en el negocio, parecería razonable tratar de indagar sobre las causas que interrumpieron la experiencia a los efectos de modificar la situación.

> Si bien durante la etapa post convertibilidad, el nuevo tipo de cambio ha tenido una relación positiva con el crecimiento de las exportaciones Pymex de casi todos los sectores, en algunos casos parece haber tenido más influencia que en otros, estos son Alimentos y Bebidas, Madera y Papel, Metalmecánica general y Construcción y Químicos y Plásticos. Y en otros, sólo ha acompañado el proceso.

> De acuerdo a lo analizado pareciera ser que no existe una correlación alta entre las condiciones cambiarias favorables post devaluación y la potenciación de los destinos tradicionales de las Pymex (MERCOSUR y países desarrollados). Por el contrario, lo que se produjo fue la apertura de nuevos mercados, en muchos casos bastante lejanos, a los que les resulta conveniente (a pesar de los elevados precios de los fletes) importar bienes desde la Argentina.

> De los tres tipos de empresas en que se clasificaron las Pymex: nuevas, tradicionales y resto, las segundas pueden considerarse el núcleo fuerte del grupo, por el peso de sus ventas (alrededor del 50% del total), y por que tienen muy diversificada su estructura sectorial y también los destinos. Dentro de las firmas tradicionales se destacan las medianas que fueron las responsables de imprimir los rasgos distintivos al perfil Pymex, antes y después de los cambios operados en el año 2002. Otro grupo considerable es el de las pequeñas tradicionales, que si bien está ubicado en umbrales bajos por el promedio anual que exportan, tiene la característica de estar constituido por muchas firmas –cerca de un millar– aspecto que es relevante si se le suma el hecho de haber exportado durante una cantidad considerable de años.

> En cuanto a la evolución sectorial de las firmas tradicionales, desde 1994 a 2001, cayó la participación del grupo de Alimentos y Bebidas en el total exportado, por el aumento de las ventas de bienes de origen industrial, a favor de Bienes de Capital, Metalmecánica General y Construcción y Químicos y Plásticos. Sin embargo, a partir de la salida de la convertibilidad, se detuvo este proceso de especialización, manteniéndose sin grandes cambios la estructura sectorial de exportaciones.

> En relación a los destinos de las exportaciones, las firmas tradicionales muestran en los últimos años una mayor dispersión de ventas hacia el mundo, ya que mientras en 1998 exportaban a 135 países, en 2004 este número superaba los 160.

> Las firmas nuevas, que comenzaron a exportar bajo las condiciones económicas *post devaluación* y aportan una cuarta parte al total de exportaciones Pymex, son el correlato de una década ausente en materia de incentivos a la producción y exportación. Por este motivo concentran sus ventas en sectores industriales convencionales, como los alimentos, y sus destinos en compradores poco tradicionales, en su mayoría países en desarrollo. No obstante lo señalado, existe un aspecto positivo para remarcar y es el dinamismo que mostraron durante su corta trayectoria. De mantenerse la tendencia observada, la nuevas firmas pueden llegar a ser un aporte importante en cuanto al aumento en la generación de divisas Pymex.

> Otra característica de las nuevas firmas, es la de presentar una estructura sectorial poco diversificada ya que casi la mitad de lo que exportan corresponde al sector Alimentos, contrastando totalmente con las exportaciones de las Pymex tradicionales, para las cuales el sector alimenticio sólo representa la cuarta parte del total. Incluso, dentro del sector alimenticio las nuevas Pymex concentran sus exportaciones en unos pocos rubros: Carnes, Frutas y verduras y Pesca.

> En general, los bienes que exportan las nuevas Pymex tienen precios medios similares o algo inferiores a los de las tradicionales, lo que estaría mostrando que se exportan productos similares o bien que, siendo diferentes, existe una incorporación semejante de valor agregado.

> De acuerdo a lo desarrollado en este trabajo se puede concluir que la devaluación de 2002 no ha desencadenado un fuerte cambio estructural y significativo en lo que a las Pymex exportadoras se refiere, por lo que se considera que una relación de las monedas favorable para exportar es condición necesaria pero no suficiente para lograr el tan ansiado despegue *exportador* con perfil esencialmente *manufacturero*.

ANEXO

Exportaciones de las firmas PYMEX. Año 2004, por sectores

Bloque	Sector	Tradicionales		Nuevas	
		Mill. de U$S	%	Mill. de U$S	%
Alimentos, Bebidas y Tabaco	Tabaco	2	0	2	0
	Aceites y subproductos	4	0	13	2
	Azúcar	16	1	12	2
	Carnes	87	6	98	14
	Cereales y sus productos	29	2	7	1
	Frutas y legumbres	77	5	87	13
	Lácteos	17	1	8	1
	Otros alimentos y bebidas	69	5	32	5
	Pesca	68	5	60	9
Total Alimentos, Bebidas y Tabaco		368	26	319	47
Cueros y calzados		49	3	20	3
Madera y papel		80	6	51	7
Metalmecánica bienes de capital	Electrónica e instrumental médico	23	2	11	2
	Maquinaria y equipos	221	15	65	10
Total Metalmecánica / bienes de capital		244	17	75	11
Metalmecánica automotriz		68	5	19	3
Metalmecánica	Metalmecánica, bienes de consumo para el hogar	10	1	1	0
	Metalmecánica, insumos básicos	32	2	19	3
	Metalmecánica, insumos de la construcción	52	4	14	2
	Metalmecánica, insumos y productos no específicos	123	9	21	3
Total Metalmecánica general y construcción		218	15	55	8
Químicos y plásticos		321	22	106	16
Resto		16	1	17	3
Textil y vestimenta		74	5	12	2
Total general		1.437	100	675	100

Fuente: CERA e INDEC.

El MERCOSUR, de la diplomacia negociadora a la articulación productiva

Carlos Bozzalla, Alejo Espora y Ricardo Rozemberg

Los autores son Economistas, especialistas en temas de Comercio Internacional.

El artículo explicita los orígenes del MERCOSUR y analiza su evolución hasta la actualidad. Se destacan diversos aspectos coyunturales (ciclos económicos desfasados, fuerte ingreso de capitales a la región y términos de intercambio favorables) que podrían haber contribuido al éxito inicial del proceso, para luego hacer hincapié en los causantes de la posterior morigeración del dinamismo inicial.

Asimismo, se comenta el desempeño de la economía brasileña y cómo determinados fenómenos acontecidos en el país vecino repercutieron en el comportamiento del MERCOSUR. Además, se detalla el cambio en el contexto internacional y su consecuente impacto en las relaciones comerciales del bloque; las imperfecciones del MERCOSUR apañadas por factores exógenos internacionales han salido a flote debido a un entorno menos favorable.

La coyuntura actual presenta un nuevo desafío. El buen momento que atraviesan los países miembros del bloque resulta propicio para introducir medidas tendientes a perfeccionar y corregir varios aspectos del proceso de integración. De esta manera, sería propicio introducir medidas para compatibilizar las estructuras productivas del MERCOSUR y así lograr que los beneficios del acuerdo comercial dejen de ser transitorios. La acción conjunta entre las naciones pertenecientes al bloque supondría contemplar a las economías menos desarrolladas y contribuiría a que las ganancias disten de ser cortoplacistas.

I. Introducción

A lo largo del último bienio, a partir del retorno de la región a un escenario de estabilidad y crecimiento económico conjunto, se han producido muestras de un mayor grado de conflictividad en las relaciones comerciales dentro del ámbito del MERCOSUR. Así, este proceso que durante años fuera percibido como una *política de estado* por parte de los cuatro países, con un fuerte consenso y apoyo de los diferentes sectores sociales, sufre actualmente dudas y cuestionamientos sobre su dinámica negociadora y sus impactos sobre el entorno de negocios a escala regional.

Estos hechos, si bien involucran a todos los socios[1], se manifiestan más nítidamente en el intercambio entre las dos principales economías regionales, estando localizados especialmente entre las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) y a partir de los recurrentes saldos comerciales desfavorables de la Argentina en su intercambio con Brasil.

Si bien la década pasada no estuvo exenta de tensiones o disputas entre ambos países, diversas circunstancias excepcionales del ámbito regional e internacional tendieron a atemperarlas, *ocultando* aspectos de difícil administración por parte del bloque, que en los últimos años se han manifestado en toda su magnitud. La identificación de las principales causas de ese aumento de los conflictos entre los distintos sectores de ambas economías, como así también la exploración de algunos de los posibles caminos que conduzcan a su superación, aparecen como condiciones necesarias para una integración más plena y equilibrada.

El presente trabajo trata sobre el origen de este marco de mayor conflictividad y/o tensión comercial, y aunque está referido al MERCOSUR pondrá especial énfasis en la relación entre sus dos socios más grandes. El informe intenta mostrar que el surgimiento de este escenario no está relacionado con la mala predisposición de un gobierno o de un grupo exportador o productor en particular respecto del proceso regional, sino más bien con la volatilidad de las circunstancias macroeconómicas de los países del área, con la existencia de fuertes asimetrías de tamaño y con la falta de acciones comunes en diferentes ámbitos (en particular el productivo).

Para ello, en la primera parte se examinan en perspectiva los primeros intentos de integración Argentina-Brasil que tuvieron lugar en la década del 80 *vis a vis* el proceso que posteriormente desembocaría en el Tratado de Asunción, resaltando las características sustancialmente distintas de ambas iniciativas. Asimismo, se presentan algunos de los factores que contribuyeron al éxito inicial del proceso, permitiendo sopesar la existencia de importantes diferencias de tamaño entre los países del MERCOSUR y la escasa coordinación de políticas.

En una segunda parte, se presentan algunas evidencias respecto del impacto de la devaluación brasileña de principios de 1999 y de la crisis argentina del período 1998-2002 sobre el escenario productivo regional, que permiten observar una profundización de las asimetrías de tamaño y una alteración de ciertos patrones de especialización en ambas economías. Asimismo, se analiza el nuevo marco generado a partir de la salida de la convertibilidad en la Argentina.

La parte tres trata acerca de los efectos del nuevo escenario económico-productivo en la región sobre el comercio entre ambos países. En particular, se analiza la política brasileña de sustitución de importaciones y de promoción exportadora, así como sus consecuencias sobre los flujos bilaterales.

[1] *En este período se profundizan los sentimientos de insatisfacción de parte de las economías más pequeñas del bloque (Uruguay y Paraguay) como consecuencia de la falta de resultados y efectos positivos del MERCOSUR sobre sus performances económico/comerciales. De este modo, se intensifican las demandas de estos países para obtener algún tratamiento diferencial que permita reconocer las diferentes realidades del bloque y facilite la inserción regional de dichas economías. Este fenómeno es tratado sólo marginalmente en el presente trabajo.*

Finalmente, se hará mención a la necesidad de implementar acciones de política microeconómica a escala regional, que permitan ir *acercando* en el tiempo las estructuras productivas de ambos países, aprovechando en mejor y mayor medida las ventajas relativas de especialización y complementación productiva. Asimismo, se plantea la conveniencia de contar con instrumentos de política que, dentro de un marco institucional, permitan cierta administración transitoria del comercio, especialmente en aquellos sectores sensibles donde las diferencias de tamaño sean muy grandes o las configuraciones de los mercados en ambos países resulten muy diferentes.

II. La integración Argentina-Brasil en perspectiva. Del esquema gradual, sectorial y equilibrado de los '80 al automaticismo de los '90

En los años 80, el esquema de integración entre la Argentina y Brasil en el marco del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE) se caracterizaba por apuntar hacia un proceso de asociación comercial y productivo de carácter gradual, sectorial y balanceado, en un contexto de fuertes barreras comerciales con el resto del mundo.

El proceso se asentaba sobre una docena de protocolos sectoriales –luego ampliados a 23– que trataban no sólo de programas de apertura recíproca de diferentes actividades industriales, sino que incluían también, aspectos tan diferentes e importantes como la facilitación del comercio, la cooperación científico-tecnológica, el desarrollo de la infraestructura, asuntos paracomerciales, entre otros.

De este modo, el reconocimiento de la existencia de múltiples situaciones y problemáticas diferentes a nivel de los sectores productivos, llevaba a los países a descartar la idea de incluir desde el inicio al conjunto del universo de productos comercializables en el marco del programa integrador, limitando la apertura preferencial recíproca a listados de bienes de los diferentes sectores, que se irían ampliando en forma periódica.

En este sentido, otra característica del PICE era su gradualidad, para permitir que los sectores productivos de los dos países se adaptaran al nuevo escenario, y eventualmente reconvirtieran, con el menor costo posible en términos económicos, comerciales y sociales.

En otras palabras, el Acuerdo tenía como claro objetivo la generación de un esquema de especialización intrasectorial en un marco de comercio equilibrado, dejando de lado explícitamente no sólo cualquier iniciativa sectorial que tuviera como fin obtener un superávit de divisas sino también cualquier tipo de especialización interindustrial entre los países. Para ello, incluía una batería de compromisos y cláusulas que garantizarían el intercambio compensado.

A principios de los años '90, en un contexto de mayor apertura con el resto del mundo (la Argentina redujo sensiblemente sus aranceles en 1990 y Brasil presentaba ese año un cronograma de reducción gradual de su protección para el período 1990/4), el esquema de integración bilateral basado en la gradualidad, el equilibrio y la sectorialidad, tuvo que adaptarse para convivir con esta nueva realidad.

De este modo, la liberalización comercial recíproca pasaba a incluir a todo el universo de productos (salvo algunas contadas excepciones), el *taxi* arancelario (esto es, el cronograma de desgravación) se transformaba en automático y con fechas prefijadas, y los instrumentos que de algún modo promovían la integración intraindustrial y los intercambios compensados, fueron siendo dejados de lado. Así, el Tratado de Asunción, que daría lugar a la creación del MERCOSUR en 1991, sólo incluía mecanismos transitorios de salvaguardias y la posibilidad de generar Acuerdos Sectoriales durante la transición hacia la unión aduanera[2].

En definitiva, y más allá de las razones que pudieran haber justificado este cambio de paradigma en la integración regional[3], lo cierto es que el objetivo de promover la especialización y complementación productiva entre los socios pasaba a un segundo plano, dejando al mercado como único actor generador o inductor de este fin.

II.1 Los factores que alentaron el *éxito* inicial de la integración regional

Desde el inicio del proceso de integración, los países del MERCOSUR exhiben marcadas asimetrías *estructurales o naturales* (referidas al diferente tamaño y grado de desarrollo de sus economías, disímil dotación de recursos, etc.) y *artificiales* (vinculadas a los distintos lineamientos de política económica, mecanismos de promoción, etc.).

Sin embargo, el Tratado de Asunción no establecía diferencias entre los socios, teniendo los cuatro Estados Parte los mismos derechos y obligaciones[4]. De igual modo, si bien el Tratado preveía la coordinación de políticas macroeconómicas y la eliminación de barreras arancelarias y de otro tipo, hacía poco énfasis en el modo en que se irían a tratar las diferencias estructurales y de política existentes entre los países.

No obstante ello, a mediados de 1992 se firmaba el Cronograma de Las Leñas, el cual establecía una agenda de armonización y coordinación de las diferentes políticas internas de los cuatro Estados, incluyendo asimismo, la definición de políticas y disciplinas comunes en diferentes ámbitos. Así, este Cronograma iría *ordenando* los trabajos técnicos del MERCOSUR durante el período de transición y hasta la conformación de la Unión Aduanera (1992/94).

Según este Cronograma, el proceso negociador debía debatir por ejemplo la política industrial de los socios y procurar armonizar en la medida de lo posible, los esquemas de incentivos, tendiendo a generar estímulos comunes a la producción regional. Algo similar ocurriría con la política agrícola, comercial o laboral. En igual sentido, se fijaban plazos para la armonización de normas técnicas, trámites aduaneros, la coordinación de políticas macroeconómicas o la definición de un arancel externo común.

En esta lógica, el esquema enfatizaba la necesidad de equilibrar el *campo de juego* a través de la eliminación y/o armonización de las asimetrías *artificiales*, con la idea de ir tendiendo hacia políticas de alcance regional. Por el contrario, la agenda negociadora ponía escasa atención a la *administración* de las diferencias naturales. En efecto, si durante la transición hacia la Unión Aduanera, mecanismos tales como las salvaguardias o los acuerdos sectoriales (que podían ser pensados como aptos para *arbitrar* este tipo de diferencias) eran aplicables hacia el interior del proceso, a partir de 1995 desaparecían[5].

[2] *Estos instrumentos por otra parte, desaparecerían en el Protocolo de Ouro Preto de diciembre de 1994.*

[3] *Más allá del mencionado efecto de la mayor apertura comercial de la Argentina y Brasil con terceros países, se observaba también un creciente interés por el regionalismo* abierto *en el ámbito internacional –con la inserción, por primera vez en la historia, de Estados Unidos en un ejercicio de este tipo–. Del mismo modo, la experiencia registrada en los '80 en la integración Argentina-Brasil, más allá de los objetivos que postulaba, era vista por algunos analistas como un ejercicio de* integración ficción, *con escasos resultados prácticos.*

[4] *A diferencia de otros procesos de integración, el MERCOSUR no establecía trato diferencial para las economías de menor desarrollo relativo.*

[5] *En efecto, y más allá de las propuestas argentinas de incluir en dicho Protocolo algunos instrumentos que podrían continuar con cierta administración de las diferencias (Acuerdos de Ajuste Estructural, por ej.), sólo se acordó generar un Régimen de Adecuación Final (que permitiría continuar exceptuando del libre comercio intrazona a los productos más sensibles de los cuatro países por un lapso adicional de cuatro años).*

La idea detrás de esta lógica era que las diferencias de tamaño y dotación factorial debían ser aprovechadas a partir de las especializaciones y/o ventajas relativas, siendo el mercado el mecanismo más apto para obtener los mayores beneficios posibles de dicha estrategia.

Sin embargo, y pese a los escasos avances en términos de la armonización de políticas y la construcción de acciones comunes –así como de la ausencia de mecanismos de administración de las diferencias *estructurales*–, durante buena parte de los '90 la integración no pareció (al menos ex ante) resultar globalmente desbalanceada, y las diferentes asimetrías se mantuvieron ocultas o no salieron a la luz en toda su magnitud.

En gran medida, esto parece haber sido posible porque las economías del MERCOSUR gozaron de una serie de condiciones regionales e internacionales excepcionales:

i. Ciclos económicos desfasados (o comunes de alza) de los socios
ii. Abundante ingreso de capitales internacionales
iii. Términos de intercambio favorables

En este ámbito, el comercio intrazona se incrementó tanto en términos absolutos como relativos y prosperó un número significativo de emprendimientos empresariales conjuntos, con objetivos tan variados y diversos como la complementación productiva, el aprovechamiento de canales de distribución, entre otros.

i. Ciclos económicos desfasados (o comunes de alza)

Durante los primeros años de la integración regional, las economías de los dos principales socios observaron una alternancia en sus ciclos económicos o bien coincidieron en sus dinámicas positivas.

Así, mientras que a comienzos de la década del '90 la economía argentina se recuperaba rápidamente del colapso de fines de los ochenta, la economía brasileña se mantenía virtualmente estancada. En este contexto, el dinamismo argentino permitía *amortiguar* aunque sea en algo, los impactos del escenario de parálisis y alta inflación brasileña.

Por el contrario, mientras que la economía brasileña lograba sortear *indemne* la Crisis del Tequila, la economía argentina verificaba su primera caída desde el lanzamiento del Plan de Convertibilidad. En este caso, fue la economía del socio más grande que permitió no sólo que la caída argentina fuera algo más leve, sino también que su recuperación fuera mucho más rápida.

De este modo, y por motivos absolutamente *aleatorios*, se observó en la región una suerte de coordinación *espontánea* de las economías y sus respectivos ciclos, fenómeno que tendió a dejar en un segundo plano la importancia de avanzar en acciones concretas en términos de cooperación macroeconómica[6/7].

[6] *Para un análisis de los intentos de coordinación macroeconómica en el MERCOSUR ver* Macroeconomic coordination in Latin America: does it have a future?. *J.L. Machinea y G Rozenwurcel. CEPAL:* Informes y estudios especiales. *(2005) e* Interdependencias y Políticas Macroeconómicas: Reflexiones sobre el MERCOSUR. *Daniel Heymann*. En MERCOSUR: Entre la Realidad y la Utopía *(Ed. Nuevohacer, 1999).*

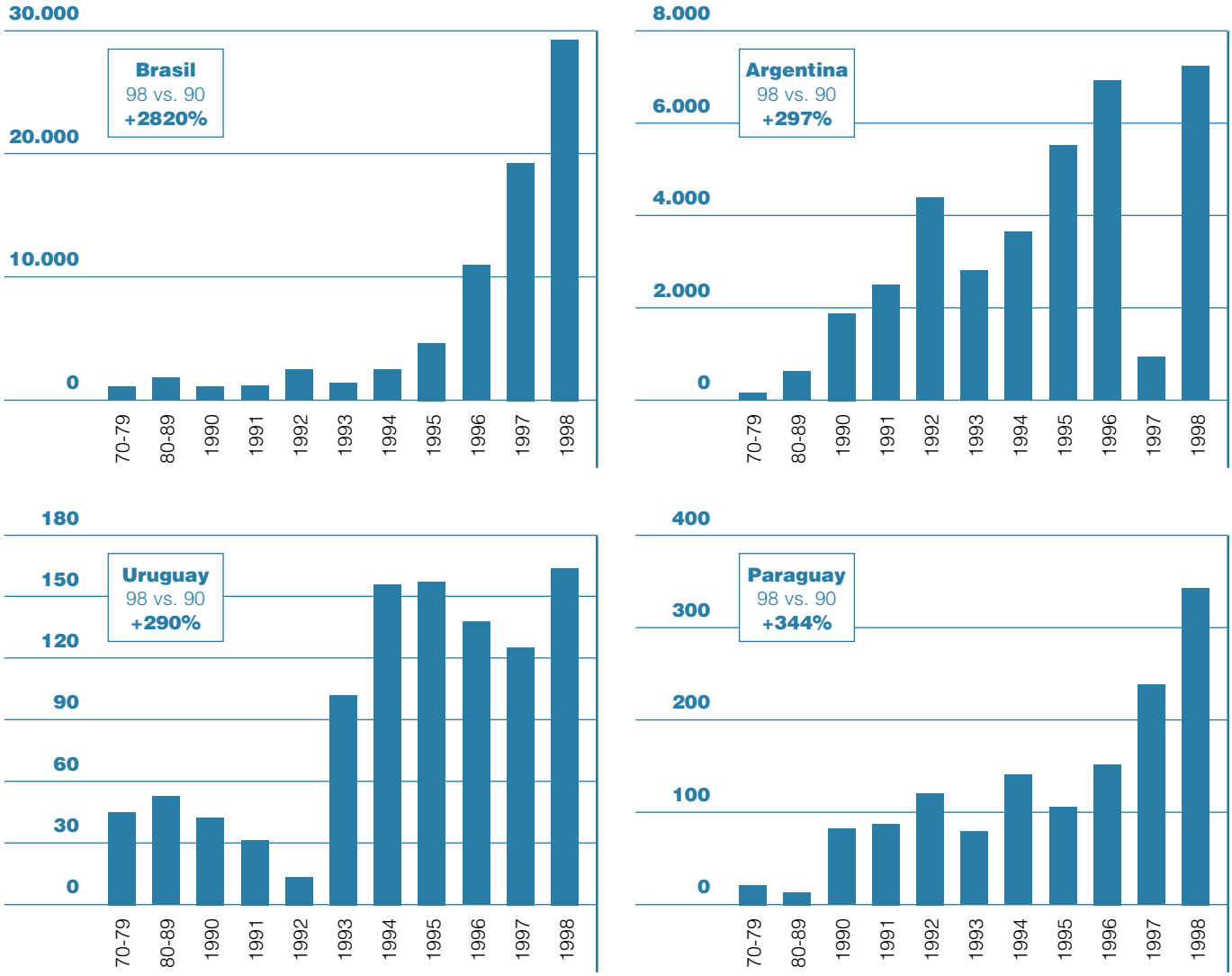
[7] *Algunos analistas tendían a manifestar que la presencia de regímenes cambiarios diferentes en la Argentina y Brasil aparecía como un obstáculo importante para avanzar en cualquier ejercicio de coordinación. Sin embargo, la experiencia europea era elocuente en este sentido: durante muchos años los países comenzaron con compromisos de cooperación macro aún con regímenes cambiarios diferentes –que luego fueron convergiendo en el tiempo–.*

ii. Fuerte ingreso de capitales a la región

Durante la década del noventa se registró un importante flujo de capitales hacia las economías emergentes, tanto bajo la forma de Inversión Extranjera Directa (IED) como de inversión financiera, y los países del MERCOSUR no fueron la excepción. La mayor presencia de capital transnacional en muchos casos promovía estrategias de complementación productiva entre los diferentes Estados Parte. El sector automotriz es un ejemplo paradigmático en este sentido.

Este fuerte ingreso de capitales permitía de algún modo *financiar* los posibles desequilibrios que iban apareciendo en las economías de la región, incluso los desbalances comerciales de algunas de ellas. Algunos analistas han puesto un énfasis especial en la importancia que este boom importador de capitales puede haber tenido sobre el éxito inicial del bloque –y por ende, también como variable explicativa de la crisis del MERCOSUR a partir de la retracción de los mismos luego de la crisis asiática–.

Ingreso de Capitales por IED (mill. de u$s)

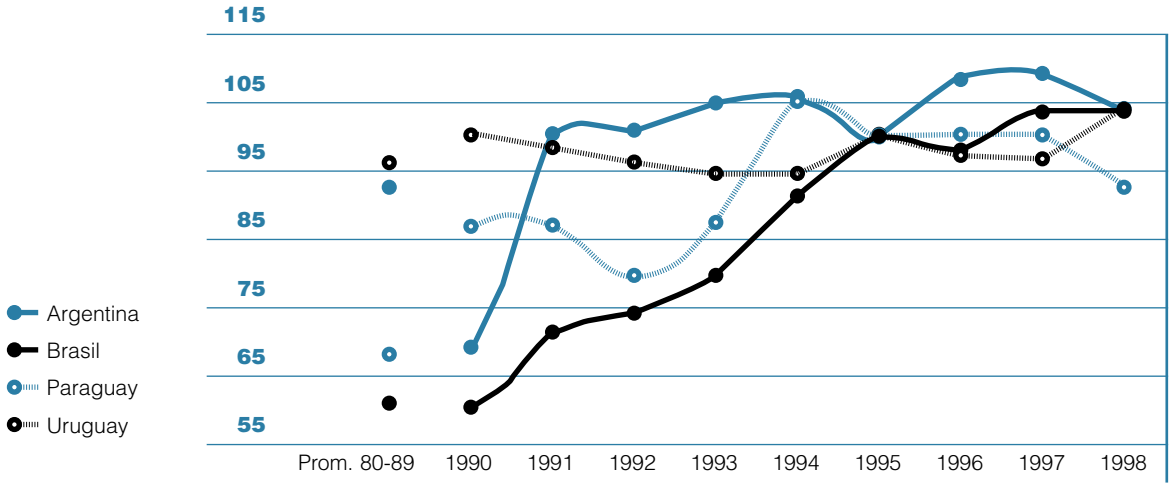


iii. Términos de intercambio favorables

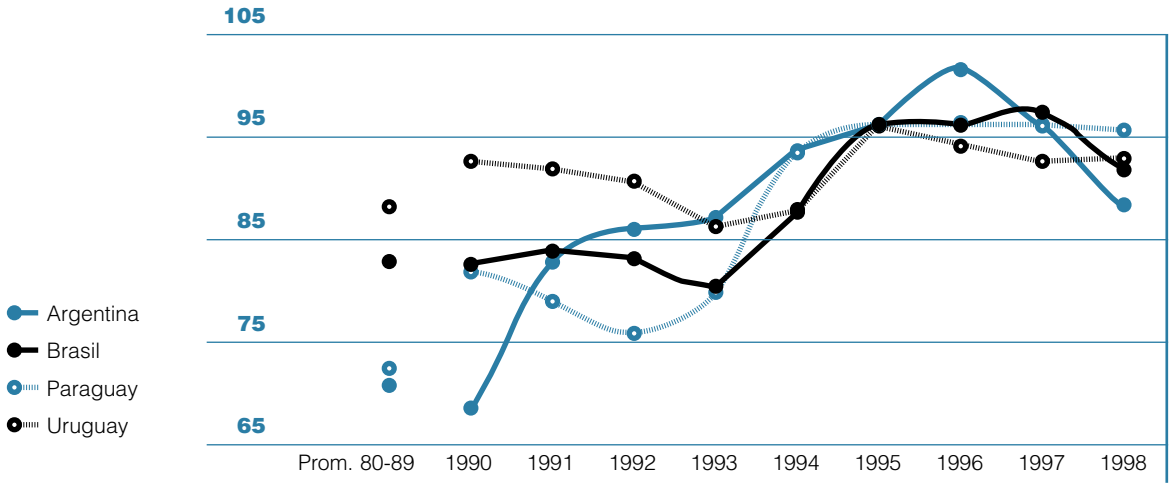
Con excepción del caso uruguayo, el resto de las economías de la región enfrentaron favorables términos de intercambio durante el proceso de apertura comercial e integración regional. En el caso de Brasil, la mejora fue persistente a lo largo de todo el período, al tiempo que en la Argentina se vislumbró una mejora tanto a inicios de la década, como durante 1996, cuando la economía comenzaba a recuperarse de la crisis del tequila. Por último, Paraguay también experimentó una sensible mejora, especialmente si se compara con la década previa.

Como consecuencia de la conjunción de estos factores, en un marco en el cual la integración servía para revertir décadas en donde las economías de la región habían vivido de *espaldas*, el proceso –paralelo– de apertura comercial e integración regional producía un marcado y progresivo aumento del comercio intrazona, en un escenario dinámico de la relación de intercambio con el resto del mundo. Este fenómeno señalaba la incorporación de nuevos sectores y actores al negocio de la exportación, lo cual era considerado como uno de los principales beneficios del MERCOSUR, en la medida que el bloque también servía como plataforma para que lentamente las firmas locales fueran ganando espacio en los mercados internacionales, sobre todo en lo que se refiere a los segmentos industriales (por el mayor sesgo manufacturero del comercio regional).

Indices de términos de intercambio de bienes. Base 1995 = 100

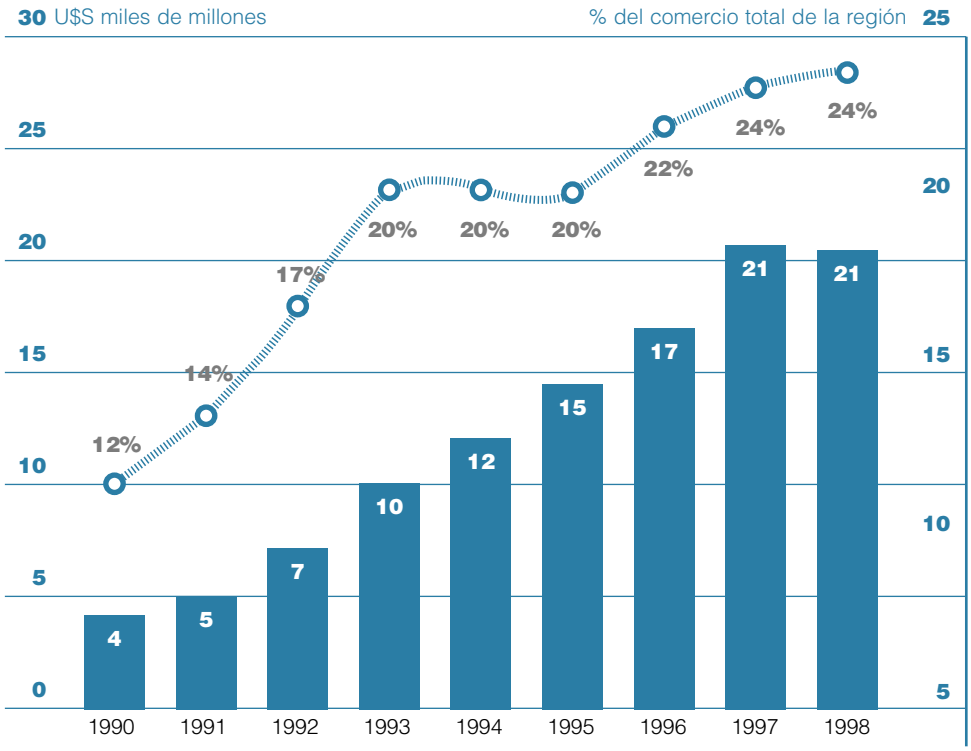


Indices del valor unitario de las exportaciones FOB de bienes. Base 1995 = 100



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL.

Comercio Intra Mercosur*



* Se indica aquí la suma de las exportaciones de cada uno de los países miembros a los restantes de la región. Para la participación sobre el comercio total se calculó el cociente entre la suma de exportaciones e importaciones de cada uno de los países al resto de la región y la suma de exportaciones e importaciones totales de cada uno de los cuatro países de la región.
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC, SECEX, y Bancos Centrales del Uruguay y Paraguay.

En definitiva, como resultado de la vigencia de condiciones internas y externas extraordinarias, el MERCOSUR de los años '90 lograba (o parecía lograr) en buena medida, *esconder* las enormes diferencias naturales y asimetrías de política existentes entre los países socios, contribuyendo al avance del proceso.

En este contexto, e independientemente de la elaboración de planes o cronogramas de armonización y/o disciplinamiento de políticas, la *demanda real* de coordinación aparecía como escasa o insuficiente. En efecto, la coordinación automática de los ciclos económicos, el crecimiento de los flujos comerciales, la apertura con el resto del mundo, los procesos de reestructuración productiva observados en los países como consecuencia de la aplicación de los principios del Washington Consensus, hacían que la voluntad por avanzar en coordinar diferente tipo de políticas (acción que supone en mayor o menor medida la delegación de competencias o la pérdida de grados de libertad a nivel nacional) fuera poco importante[8].

Así, y por diferentes motivos, los *buenos años* (de convergencia espontánea) del MERCOSUR no fueron aprovechados para fortalecerlo comercial, productiva e institucionalmente. De este modo, no sólo no se avanzó demasiado en las diferentes y sucesivas agendas de trabajo relacionadas con la consolidación y profundización de la Unión Aduanera –*agenda pendiente*– sino que también se consolidó la falta de acciones comunes en términos de *administración* de las diferencias naturales y de coordinación microeconómica, ausentes desde el inicio mismo de la integración.

[8] *Este es un fenómeno observado en buena parte de los problemas de la economía real. En escenarios estables existe la disponibilidad de los instrumentos para coordinar, pero poca demanda para hacerlo. En medio de crisis extremas, cuando no existe ninguna posibilidad de coordinar, la demanda por hacerlo crece.*

III. Cambio de escenario y resurgimiento de las asimetrías

A partir de 1998, se revierte el escenario favorable. La crisis internacional que comenzara en el este de Asia, luego *hiciera pie* en Rusia y que llegara a amenazar con afectar incluso a algunas de las economías de mayor desarrollo relativo, terminaba por desembarcar en América Latina.

Los mayores temores de los capitales internacionales por el mundo emergente y la desaceleración de la economía y el comercio mundial –con precios de *commodities* en baja–, profundizaron los desequilibrios preexistentes en las economías de la región. Así, los dos principales socios entran en recesión, ingresan menos capitales a la región y los precios de los productos de exportación caen en los mercados internacionales. Este *golpe de realidad* recordó que las economías del MERCOSUR seguían siendo débiles y volátiles, y que las condiciones excepcionales de los años previos difícilmente se volverían a repetir.

El cambio de escenario volvió a poner en evidencia las asignaturas pendientes y las asimetrías subyacentes desde el inicio mismo del proceso, así como los problemas *barridos debajo de la alfombra* en años previos.

La devaluación de Brasil de enero de 1999 modificó el mapa de rentabilidades relativas entre los países de la región que, si bien en el corto plazo no se reflejó en desequilibrios comerciales generalizados, alteró el esquema de decisiones de inversión/producción al interior del MERCOSUR.

Este fenómeno, junto con la diferente dinámica macroeconómica de los países socios en el período 1999/2002, contribuyó a exacerbar las importantes diferencias naturales de las economías, fenómeno que no fue *absorbido* por el proceso negociador. En otros términos, el ejercicio integrador ponía escasa atención al cambio de escenario regional e internacional, al menos desde el punto de vista de la –necesaria– adecuación que requerían algunas de las reglas que guían el proceso negociador.

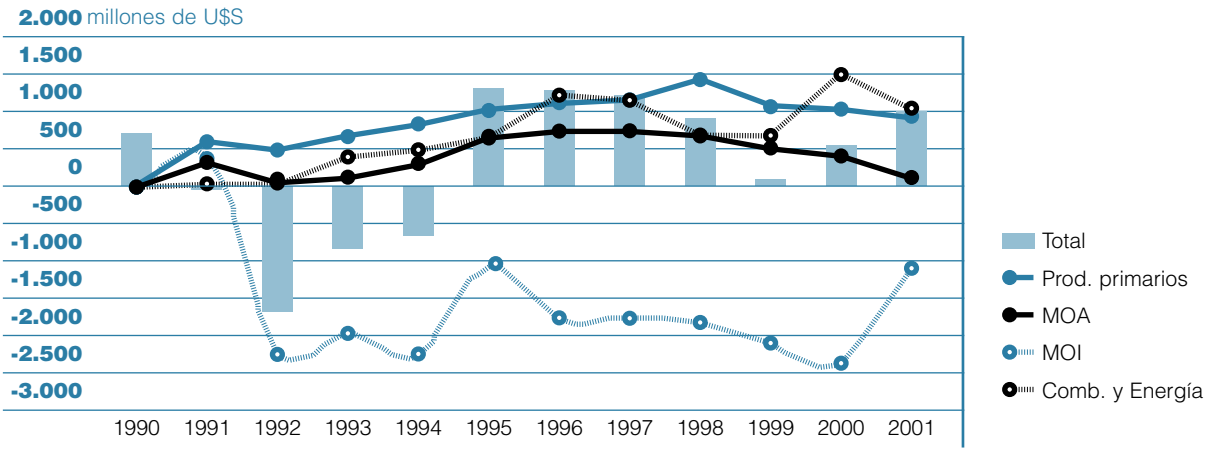
III.1 Acerca de las debilidades del comercio intrabloque *ocultas* en los '90

Si bien durante buena parte de los '90 el saldo comercial bilateral global resultaba positivo para la Argentina, los productos industriales verificaban sendos déficits, destacándose los casos del material eléctrico, los productos metálicos, los químicos, el papel y cartón y los textiles.

Más allá de las producciones que –en el mejor de los casos– se sumaban a las listas de *adecuación* o eran excluidos del Arancel Externo Común (AEC), durante la década pasada se creía que el mercado debía definir de manera autónoma el patrón de especialización de cada economía, no fijándose mecanismos de apoyo regionales para la adaptación competitiva de los diferentes sectores al esquema integrador.

Otra perspectiva desde la que puede observarse el patrón de especialización bilateral (y sus efectos) está vinculada a la estimación del componente de empleo/año implícito –directa e indirectamente– en las mercaderías comerciadas. En tal sentido, resulta revelador observar que al estimar el saldo de empleo generado por las exportaciones bilaterales, el mismo ha venido teniendo signo opuesto al del balance comercial tradicional –medido en divisas– durante todo el período de vigencia plena del MERCOSUR.

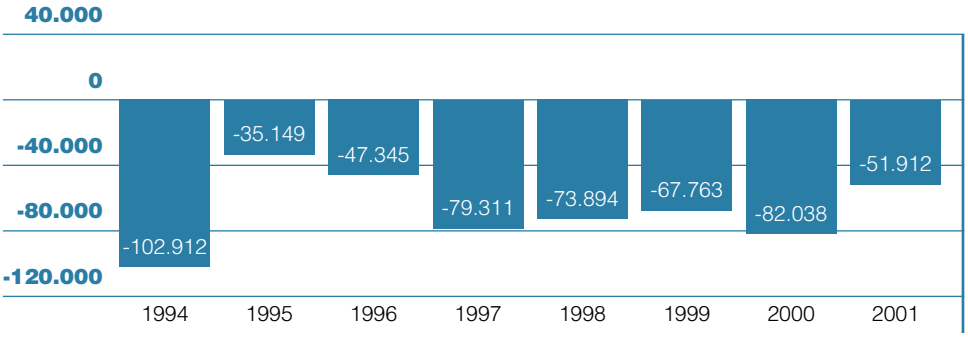
Balance Comercial Sectorial Argentina - Brasil



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Saldo de empleo en el intercambio comercial Argentina - Brasil*

Puestos de trabajo año - totales implícitos en los flujos de comercio bilateral



* Incluye impactos directos e indirectos.

Fuente: Svarzman (2003).

En otros términos, el esquema de fuerte desequilibrio comercial de productos industriales se evidenciaba –lógicamente– en un desbalance del empleo implícito en los bienes intercambiados a favor del socio más grande.

Mientras para la Argentina este resultado aparecía como incompatible con los fines originales del proceso de integración, desde el lado brasileño se argumentaba que la Argentina contaba con desequilibrios comerciales generales y de la industria con buena parte del resto del mundo, y que por ende no debía resaltarse este indicador como una consecuencia de la puesta en marcha del MERCOSUR. Si bien parte de este razonamiento aparecía como correcto, lo cierto es que la Argentina no operaba –ni opera– en condiciones de libre comercio con el resto del mundo. Así, el desequilibrio bilateral adquiría mayor relevancia, toda vez que el objetivo inicial de la integración había sido el desarrollo integral de la industria a escala regional, a partir de la complementación y especialización productiva de las economías participantes.

Detrás de esta performance de la relación Argentina-Brasil estaban las diferencias estructurales (de tamaño, patrón de especialización, etc.) entre ambas economías, sobre las cuales el proceso negociador había puesto escasa atención a la hora de *regular* y/o administrar. En este sentido, si bien la performance macroeconómica de ambos países mostró un comportamiento relativamente positivo durante buena parte de los '90, la economía argentina resultó mucho más volátil y con señales de precios más negativas para su sector transable en esos años (en relación a Brasil), fenómeno que contribuyó a ampliar, si bien no de modo determinante, las diferencias productivas preexistentes.

III.2. La performance macroeconómica de la Argentina y Brasil entre 1999 y 2002: quiebre en el comportamiento de la inversión y fuerte aumento de la *brecha productiva*

Durante la primera parte de los años '90 la inversión tuvo una performance destacada en los dos principales socios del MERCOSUR. En ese período, tanto en la Argentina como en Brasil, dicha variable registró un importante *salto* (la Inversión Bruta Interna Fija –IBIF– de las Cuentas Nacionales de ambos países se expandió cerca de 40% entre 1993 y 1998), revirtiendo la tendencia declinante verificada a lo largo de los '80.

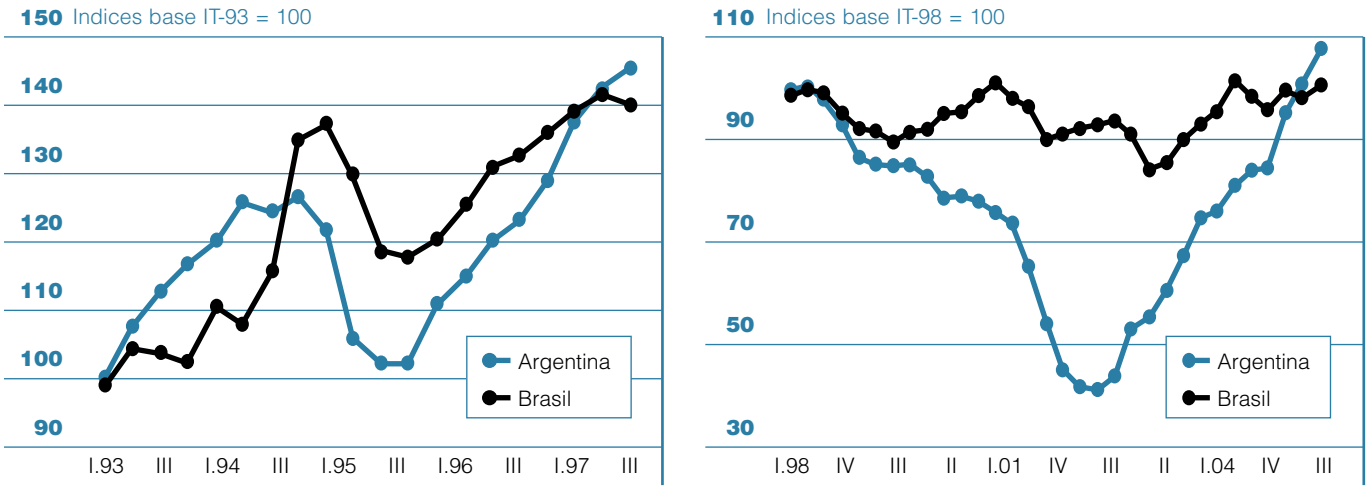
No obstante ello, desde 1998 en adelante, con el inicio de la profunda y prolongada recesión en la Argentina, sumada al cambio de rentabilidades relativas que siguió a la devaluación del Real en 1999, se abrió una notoria brecha en la performance de la inversión a ambos lados de la frontera.

Más allá de ciertos vaivenes propios del ciclo económico, entre 1999 y 2002 Brasil mantuvo firme su inversión en niveles *razonables* mientras que en la Argentina, por el contrario, se vislumbró una severa y progresiva caída de los gastos en formación de capital. De hecho, en este último caso, entre el pico de 1998 y el valle alcanzado a comienzos de 2002, la IBIF se contrajo cerca de 60%, retrotrayéndose a niveles similares a los de principios de los '90. Sólo más recientemente, con la recuperación argentina que siguió al abandono de la Convertibilidad, la brecha entre los flujos de inversión tendió a cerrarse, aunque claramente llevará un tiempo revertir el efecto de la disímil performance previa, que ayudó a ampliar las diferencias naturales entre ambos socios.

Por otro lado, más allá de la merma en niveles, el fenómeno anterior se vio agravado por la severa pérdida de participación de la IED en la inversión argentina total, con todo lo que ello implica en términos de redefinición de estrategias regionales de producción en ramas con predominancia de empresas transnacionales, donde es relevante el comercio intrafirma.

En particular, más allá de ciertas diferencias en el *timing* del ingreso de capitales foráneos al bloque comercial (inicialmente la IED avanzó con más fuerza en la Argentina que en Brasil), a lo largo de buena parte de los años '90 el patrón de asignación de la

Evolución de la IBIF en la Argentina y en Brasil. Series a precios constantes



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC e IBGE

inversión extranjera en los dos principales socios del MERCOSUR resultó similar, focalizándose básicamente en los mismos sectores y en proporciones que respetaban los diferentes tamaños de sus respectivos mercados.

Ahora bien, una vez consolidada la etapa de apertura y tras la devaluación del Real, la participación de la Argentina en la IED total captada por el bloque pasó del 40% al 28%, al mismo tiempo que Brasil incrementó su *cuota* del 57% al 71% del total[9].

[9] El pequeño porcentaje restante corresponde a la IED dirigida a Uruguay y Paraguay.

Esto se produjo en un ámbito en el cual las filiales de algunas empresas transnacionales de sectores transables encararon un proceso de especialización a nivel regional para sus líneas de producción. En varios bloques industriales, y en especial (aunque no exclusivamente) en aquellos en los que la escala resulta determinante, los nuevos proyectos de inversión fueron concebidos para abastecer al mercado regional directamente desde Brasil.

Por último, debe tenerse en cuenta que el surgimiento de un nuevo mapa de inversiones en la región, tuvo lugar junto con un reacomodamiento de la inversión extranjera dentro del propio Brasil. Tras la devaluación del Real, en el mayor socio del MERCOSUR la IED sufrió un marcado redireccionamiento hacia los sectores transables de la economía, promoviendo no sólo un proceso de sustitución de importaciones, sino también (con cierto rezago) una agresiva salida exportadora[10].

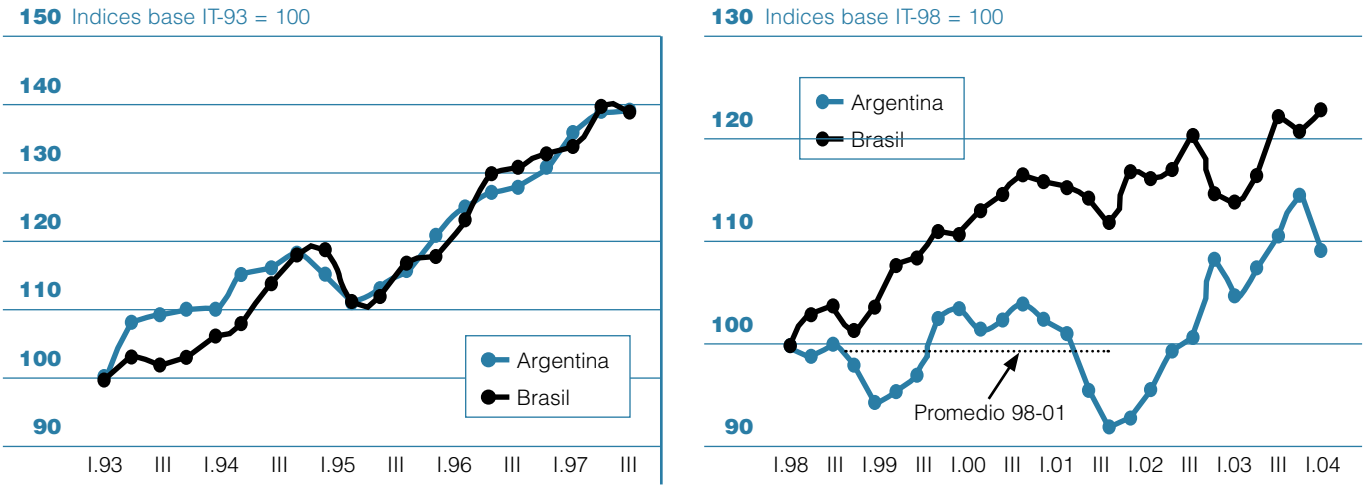
[10] Este punto es analizado con mayor profundidad en el apartado II.3.c) de este Informe.

III.3. Los efectos de la disímil performance de la inversión

a) La brecha de productividad

Acompañando el importante proceso inversor de la primera parte de los '90, tanto la Argentina como Brasil registraron notorios incrementos en la productividad de sus respectivas industrias. En efecto, este fenómeno respondía al aumento de los niveles de producción que se generaban en forma paralela a un severo ajuste en la nómina de trabajadores. Como resultado, ambas industrias registraron un alza del orden del 40% en sus índices de productividad por obrero ocupado, entre 1993 y 1997. No obstante, mientras duró la prolongada recesión iniciada en 1998, en la Argentina la productividad se mantuvo estancada, al tiempo que en Brasil se consolidó la tendencia ascendente previa, *desnivelándose* el campo de juego entre los dos socios.

Evolución de la productividad en la industria. Indices de productividad por obrero ocupado - Series desest.



Fuente: CEP en base a INDEC e IBGE.

BOX

La reacción de las transnacionales: dos casos emblemáticos

En el caso específico de la industria automotriz (la cual conforma uno de los sectores emblemáticos en este sentido), seis años de persistente contracción del mercado argentino, sumados a diferencias de costos relativos e incentivos, desencadenaron entre las multinacionales una permanente revisión de la lógica estratégica de permanecer en la Argentina.

Así, desde 1999 a 2003 se observó una drástica disminución en el número de modelos en producción en este país (pasó de 28 a 15), en un contexto en el que 15 de los 19 lanzamientos de nuevos modelos que tuvieron lugar en el MERCOSUR en esa etapa se hicieron desde Brasil. A su vez, mientras que en Brasil se instalaron cerca de una decena de nuevas fábricas, en la Argentina no se montó ninguna planta nueva, y las inversiones se concentraron exclusivamente en la incorporación de (pocos) nuevos modelos, la mejora de procesos y el desarrollo de proveedores.

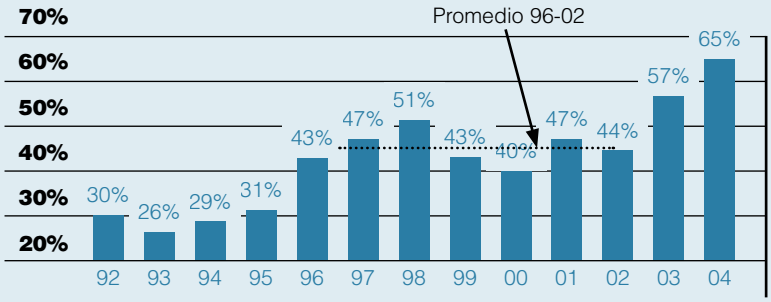
Paralelamente, otro rubro en el que Brasil desarrolló un papel clave en la estrategia productiva a nivel regional de las firmas multinacionales fue el de línea blanca[11]. Tal como se observa en el cuadro adjunto, en 1999 el único jugador transnacional del sector en la Argentina cerró sus puertas y trasladó sus plantas al país vecino, terminando de complicar el panorama de este segmento.

[11] Si bien existen otros casos similares (como por ej. en el sector de la cosmética, donde una empresa líder cerró su planta en la Argentina y concentró su producción en Brasil), se incluyen los casos automotriz y de línea blanca por ser considerados como ejemplos paradigmáticos de lo acontecido en el período.

El caso de la industria automotriz: Radicación de nuevas plantas en Brasil a partir de 1999

Empresa	Vehículo	Estado	Año
Daimier Chrysler	Autos	MG	1999
Fiat	Autos	MG	2000
Ford	Autos y utilitarios livianos	BA	2001
GM	Autopartes	SP	1999
GM	Autos	RS	2000
Iveco	Motores	MG	2000
Iveco Fiat	Utilitarios livianos, camiones y buses	MG	2000
Nissan	Utilitarios livianos	PR	2001
Peugeot - Citroën	Autos y motores	RJ	2001
Volkswagen - Audi	Autos	PR	1999

Participación de las importaciones en el mercado automotriz argentino

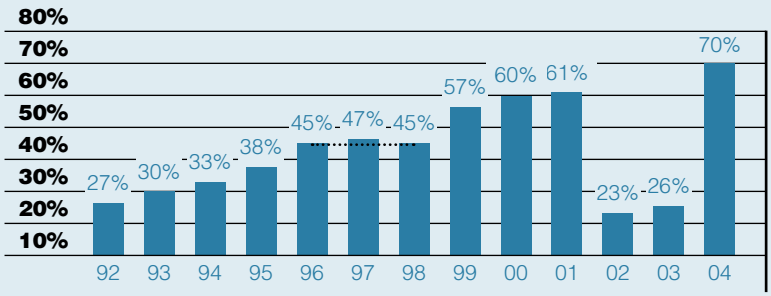


Fuente: Elaboración propia en base a ANFAVEA y ADEFA.

Línea blanca. Principales fabricantes*

Brasil		Argentina	
Empresas	**Capital**	**Empresas**	**Capital**
Whirlpool	USA	Autosal (Columbia)	Nacional
Electrolux	Suecia	Frimetal (GAFA)	Nacional
BSH	Alemania	~~Whirlpool~~	~~USA~~
General Electric	USA	Neba	Nacional
LG	Corea	Briket	Nacional
Samsung	Corea	J.M. Alladio (Drean)	Nacional
Merloni	Italia	Longvie	Nacional
SEB	Francia	Domec	Nacional
Moulinex	Francia	Orbis	Nacional
		Emege	Nacional
		Otros	Nacionales

Participación de las importaciones en el mercado argentino de línea blanca**



* Nótese que en las listas sólo se introducen las firmas que fabrican localmente, y no las comercializadoras. ** Se incluyen heladeras, lavarropas y cocinas.
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC, cámaras, empresas y mercado.

Sólo cuando la producción industrial argentina comenzó a recuperarse fuertemente tras la devaluación de inicios de 2002 (haciéndolo a una velocidad muy superior a la del empleo del sector), la productividad por obrero ocupado volvió a mostrar mejoras, tendiendo a acortarse la brecha que se había abierto respecto de su par brasileña.

b) La sustitución de importaciones, con ritmos y características diferentes

Si bien tras las devaluaciones de sus respectivas monedas, tanto la Argentina como Brasil avanzaron en la sustitución de importaciones, la profundidad y las características de dichos procesos mostraron marcadas diferencias. Mientras que en la Argentina ni la elasticidad ni el ratio entre las importaciones y el PBI experimentaron grandes cambios tras el abandono de la Convertibilidad, en Brasil ambas variables sufrieron un notorio y sostenido descenso luego de 1999, resultando particularmente afectadas las compras externas de aquellos productos que tenían un mayor peso dentro de la canasta exportada desde la Argentina hacia su socio comercial.

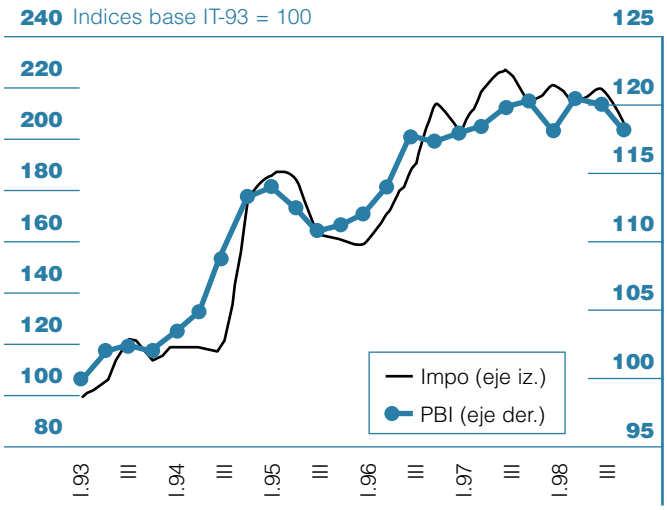
Tal cual se desprende del gráfico adjunto, durante la fase de apertura que tuvo lugar en la primera parte de la década pasada, las importaciones brasileñas no sólo acompañaron, sino que superaron ampliamente la performance ascendente del Producto. Así, entre 1993 y 1998 el PBI acumuló una suba de 18%, al tiempo que las compras externas más que se duplicaron. Como resultado, la elasticidad entre ambas variables ascendió a cerca de seis puntos, y las importaciones pasaron de representar 10% del producto en 1993, a significar cerca de 17% del mismo en 1998 (todo medido a precios constantes).

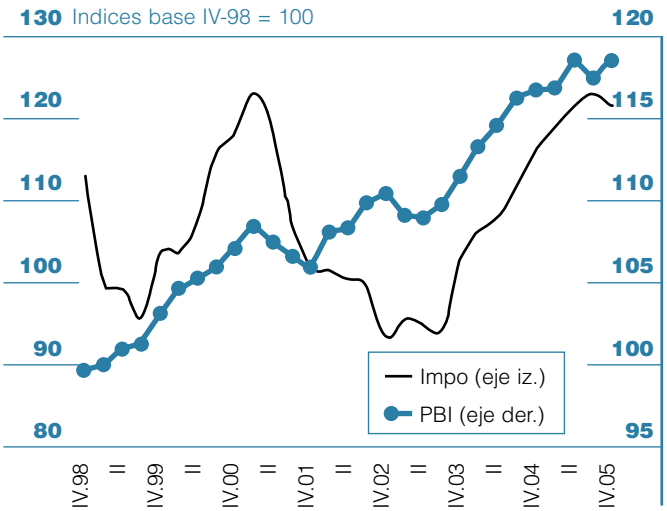
Por el contrario, entre inicios de 1999 y fines de 2005, la actividad agregada brasileña experimentó una nueva mejora (de 18%, igual a la de la etapa previa), que fue escoltada por un alza de similar cuantía de las compras externas. De este modo, la elasticidad Importaciones-PBI trepó a sólo un punto, reduciéndose sensiblemente respecto de lo observado anteriormente. Inclusive, si se analiza el comportamiento de ambas variables hasta el año 2003, se distingue que mientras que el Producto se incrementó alrededor de 11%, las importaciones acumularon una suba de sólo 3%.

En este ámbito, tras la devaluación del Real y el redireccionamiento de la inversión hacia los sectores transables de la economía, el ratio entre las Importaciones y el PBI se redujo progresiva y sistemáticamente, pasando de 17% en 1998 a 12,6% en 2003, fenómeno que estaría reflejando la existencia de un proceso de sustitución de importaciones. Dicho porcentaje únicamente se recompuso a partir de la fuerte recuperación económica de 2004, cuando la relación entre los dos componentes de la Oferta Agregada trepó a 14%.

Ahora bien, este hecho resultó particularmente significativo para la configuración productiva del MERCOSUR (y en especial para la relación entre sus dos principales socios), ya que la *floja* peformance de las compras externas brasileñas de los últimos años se concentró fundamentalmente en los productos más exportados por la Argentina hacia ese destino. En el siguiente cuadro puede observarse como si bien las importaciones brasileñas totales aumentaron 7% entre 1997/98 y 2004, dicha variación tuvo lugar gracias a que la suba verificada por la mitad de los rubros importados pudo compensar a la baja experimentada por el otro 50% de las compras externas –cuyas posiciones arancelarias coincidían justamente con la de las tres cuartas partes de las exportaciones argentinas a Brasil en el período de referencia–.

Brasil: Importaciones y PBI de las Cuentas Nacionales. Series a precios constantes





Variación acumulada IV98 vs I93	
PBI	18%
Importaciones	108%
Elast.	**5,9**

Variación acumulada IV05 vs I99	
PBI	18%
Importaciones	21%
Elast.	**1,2**

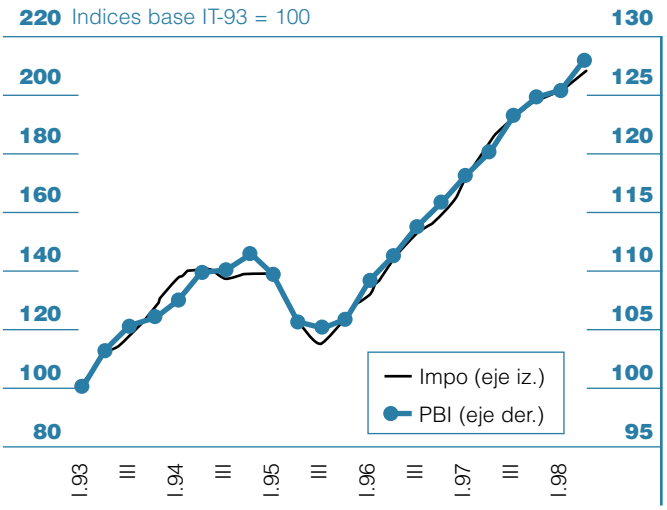
Fuente: Elaboración propia en base a IBGE.

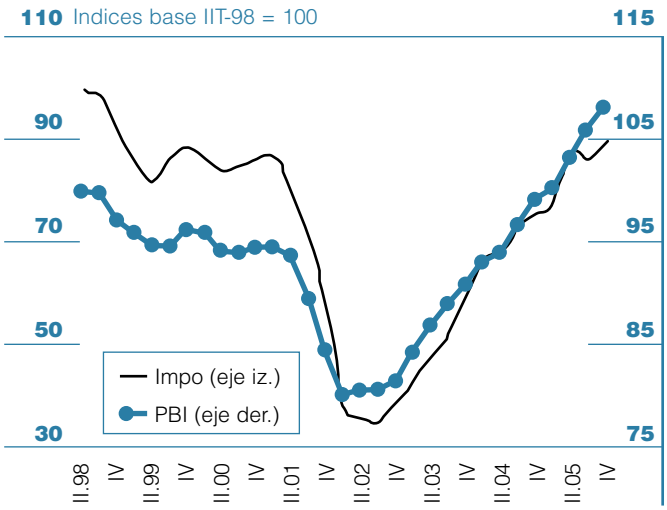
Importaciones de Brasil (1997/98 - 2004). En millones de U$S

	Importaciones totales					Importaciones desde Argentina				Particip. en las export. argentinas	
	Prom. 97-98	2004	Partici-pac. 97-98 %	Var. abso-luta	Var. %	Prom. 97-98	2004	Var. abso-luta	Var. %	% de X Arg a Bra-sil	% de X Arg por rubro
Total general	**58.786**	**62.747**	**100**	**3.961**	**7**	**8.033**	**5.572**	**-2.461**	**-31**	**100**	**30**
Rubros en baja	**38.732**	**32.733**	**66**	**-5.999**	**-15**	**6.324**	**2.890**	**-3.434**	**-54**	**79**	**31**
Rubros en alza	**20.054**	**30.015**	**34**	**9.961**	**50**	**1.709**	**2.682**	**973**	**57**	**21**	**28**
Principales rubros en baja											
Autos, autopartes y tractores	5.515	3.154	9	-2.361	-43	2.460	799	-1.660	-67	31	88
Algodón	737	193	1	-544	-74	233	11	-222	-95	3	64
Leche y productos lácteos	492	96	1	-396	-80	225	49	-176	-78	3	56
Cereales	1.410	1.044	2	-366	-26	982	811	-171	-17	12	32
Máquinas y aparatos	10.758	9.323	18	-1.435	-13	452	284	-168	-37	6	54
Hortalizas	397	180	1	-217	-55	279	129	-150	-54	3	60
Grasas y aceites	359	192	1	-167	-47	141	42	-99	-70	2	6
Pescados	401	241	1	-159	-40	127	50	-77	-61	2	14
Frutas	321	152	1	-169	-53	149	76	-73	-49	2	28
Resto de rubros en baja	18.343	18.158	31	-185	-1	1.276	639	-637	-50		

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y SECEX.

Argentina: Importaciones y PBI de las Cuentas Nacionales. Series a precios constantes





Variación acumulada IV98 vs I93	
PBI	28%
Importaciones	109%
Elast.	**3,9**

Variación acumulada IV05 vs I99	
PBI	35%
Importaciones	138%
Elast.	**3,9**

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Participación de cada región en las importaciones argentinas totales y TCR bilateral

Región	Participación Importaciones			TCR Bilateral (1995=100)		
	1998	2005	Var. %	1998	2005	Var. %
Brasil	22	36	61	99,0	149,0	51
EE.UU.	19	15	-21	105,3	234,5	123
UE	27	17	-37	80,8	198,4	145

Fuente: Elaboracion propia en base a datos de iNDEC y BCRA.

Entre otros, los productos más afectados por las menores compras externas brasileñas fueron los vehículos automotores (que entre 1997 y 1998 representaban la tercera parte de las exportaciones totales de autos de la Argentina), cereales, máquinas y aparatos, hortalizas, lácteos, algodón, aceites, y frutas.

Aunque probablemente sesgada por la profunda caída de las compras externas de 2002, en la Argentina la elasticidad entre las importaciones y el PBI no sufrió grandes alteraciones tras el abandono de la Convertibilidad. Este hecho plantea una clara diferencia respecto de la experiencia devaluatoria brasileña. Entre 1993 y 1998 el producto argentino acumuló una suba cercana al 30%, en tanto que las importaciones lo hicieron a una tasa levemente superior a 100%, resultando la elasticidad entre ambas del orden de los cuatro puntos. Por el contrario, desde mediados de 2002 hasta fines de 2005, el PBI y las compras externas se incrementaron 39% y 138% respectivamente, ascendiendo la elasticidad entre dichas variables a casi cuatro puntos, guarismo igual al observado en el ciclo expansivo precedente.

Dado lo anterior, el ratio entre Importaciones y PBI, que en 1998 ascendió a 13%, en 2002 cayó a 6%, para luego en el trienio 2003/05 recomponerse rápidamente hasta el 11%.

Paralelamente, debe tenerse en cuenta que en un contexto de rápida recuperación de las importaciones totales, aquellas provenientes de Brasil avanzaron a una velocidad muy superior al promedio, alcanzando en 2005 un nivel récord histórico.

Más concretamente, el último año las compras argentinas a Brasil treparon a U$S 10.186 millones, quebrando en más de 44% el anterior pico de U$S 7.055 millones correspondiente a 1998, a la vez que las importaciones argentinas totales aún se ubicaban 9% por debajo de su máximo precrisis.

En este marco, al efecto que desde 1999 venía teniendo sobre las importaciones argentinas la radicación de nuevos proyectos de inversión del lado brasileño con el fin de abastecer al mercado regional, se sumó un factor precio adicional que siguió a la devaluación del Peso. La nueva paridad de la moneda argentina con el Dólar y el Euro, respecto de la prevaleciente con el Real, indujo una alteración en los orígenes de las importaciones, ganando participación Brasil, en detrimento de EE.UU. y Europa.

Más allá de las diferencias cualitativas que eventualmente puedan llegar a existir entre los productos brasileños y estadounidenses o europeos, la Argentina pasó a comprar más insumos, bienes de capital, consumo, y rodados de Brasil que en el pasado, los cuales actualmente resultan más baratos (en términos relativos) que los del resto del mundo[12].

[12] A partir de 2004, esta brecha empezó a revertirse y en 2005 el peso exhibía una desvalorización similar con respecto al euro, el dólar y el real, desapareciendo o reduciéndose fuertemente aquella ventaja para las importaciones de nuestro socio del MERCOSUR.

c) Las inversiones y el salto exportador

Los datos del comercio exterior brasileño presentan varios aspectos sugestivos, no sólo por el lado de las importaciones. Entre 1994 y 1998 las exportaciones anuales oscilaron entre U$S 45.000 y 50.000 millones. Tras la devaluación de enero de 1999, esas cifras se ubicaron en una franja de entre U$S 55.000 y 60.000 millones (2000-2002), mientras que en los dos años siguientes se registró un considerable salto exportador, al haber realizado ventas al exterior por U$S 73.084 y 93.704 millones en 2003 y 2004, respectivamente, que en 2005 treparon a U$S 118.300 millones (casi el doble que tres años antes).

El análisis de estos logros de Brasil en materia de comercio internacional, debe ser efectuado tomando en cuenta diversos factores. El primero (y más evidente) de ellos, es el restablecimiento de condiciones de competitividad a partir de la devaluación de enero de 1999, que permitió dejar atrás el período de balanza comercial deficitaria registrado entre 1994 y 1998.

En segundo lugar, los grandes incrementos en el valor FOB exportado entre 2003 y 2005 fueron una combinación de aumentos en las cantidades y en los precios. Estos últimos lograron notables alzas en los últimos años, impulsados por una economía mundial en franco crecimiento.

Un elemento adicional a considerar es el estancamiento (e incluso retracción) de la demanda doméstica ocurrido en diversos momentos entre 2001 y 2003, provocado (en buena medida) por la aplicación de políticas de ajuste fiscal y monetario. Ello determinó que la producción no vendida localmente debiera buscar salida en el mercado externo, brindando un impulso adicional a las exportaciones. Aún así, este fenómeno habría tenido un efecto marginal –o al menos transitorio– sobre el salto exportador, si se tiene en cuenta que en Brasil ciertas ramas productivas –en especial industriales– planifican su producción tomando como referencia el mercado global, observándose en 2004 cómo las ventas externas continuaron avanzando a un buen ritmo, a pesar de registrarse una sólida recuperación del mercado interno.

Por último, se encuentra el hecho de que la mejora en la rentabilidad de las actividades transables (esto es, la minería, el agro y la industria) derivada de la nueva paridad cambiaria, no sólo tuvo un efecto inmediato sobre la producción y las exportaciones, sino que también motivó importantes inversiones en capital fijo, las cuales tendieron a ampliar la capacidad instalada. Este fue justamente uno de los elementos clave que logró brindarle continuidad y verdadero impulso al proceso exportador, una vez agotada la etapa *fácil* de mayor ocupación de la capacidad ociosa.

Así, al analizar las estimaciones de IED publicadas por el Banco Central de Brasil (las cuales, a diferencia de los datos de inversión de las Cuentas Nacionales, permiten tener una perspectiva sectorial de los gastos –en este caso foráneos– en formación de capital), se aprecia que los patrones de inversión presentaron cambios importantes después de la devaluación del Real, en claro beneficio de los sectores transables.

Entre otras cuestiones, se destaca que la proporción de radicaciones extranjeras entre servicios e industria, que entre 1996 y 1998 fue de 6 veces, pasó a 2,4 veces en el período 1999-2004. Por otra parte, el crecimiento promedio de la inversión extranjera directa en el sector transable entre uno y otro período resultó sumamente elevado, ascendiendo a 297% en las actividades primarias y a 186% en la industria. En cambio, en el sector no transable la tasa de aumento fue de sólo el 14% entre las dos etapas.

Cruzando los datos de inversiones y de comercio, se aprecia que inmediatamente a partir de la devaluación del Real se realizan grandes inversiones en los sectores transables, los cuales son acompañados con cierto rezago por un salto en las exportaciones. En otras palabras, lo anterior permite comprobar que las modificaciones en la paridad abrieron oportunidades en los sectores exportadores, las cuales sólo pudieron ser verdaderamente aprovechadas a partir de la concreción de inversiones que permitieron incrementar la producción exportable.

En este contexto, es importante señalar que tras el abandono de la Convertibilidad, en la Argentina se vislumbraron varios de los cambios observados en Brasil después de 1999. Los nuevos precios relativos permitieron mejorar las condiciones bajo las cuales la producción local compite con la producción extranjera. Además, la devaluación coincidió con un aumento de los precios internacionales de varios de los principales productos de exportación, e inicialmente la retracción de las ventas internas permitió contar con capacidad ociosa como para ampliar las ventas externas (sobre todo en aquellos sectores en los cuales las firmas nacionales ya tenían presencia en los mercados mundiales).

Ahora bien, de la experiencia brasileña se desprende que si el aumento inicial de las exportaciones vinculado a la alteración de la paridad cambiaria no es acompañado por un aumento de la capacidad de producción, dicho proceso difícilmente logre sostenerse en el mediano o largo plazo. En este sentido, para que el fuerte incremento reciente de las ventas externas argentinas se consolide definitivamente, es necesario que se reafirme el proceso inversor que se viene detectando en el país desde comienzos de 2003.

IV. Las consecuencias del cambio de contexto sobre el flujo comercial bilateral

Lo esbozado hasta ahora no hace otra cosa más que confirmar que a lo largo de los últimos años la Argentina se situó varios pasos atrás de Brasil en lo que al desarrollo de una más amplia plataforma exportadora se refiere, así como en el proceso de sustitución de importaciones, fenómenos que afectaron notoriamente el patrón de comercio bilateral. En el año 2004 se detectó una drástica ampliación del déficit comercial argentino que había comenzado a insinuarse en 2003, pasando entre uno y otro año de US$ 93 millones a US$ 2.089 millones. A su vez, en el 2005 el *rojo* argentino tendió a profundizarse, al totalizar US$ 3.942 millones, monto que casi duplica al de 2004.

En la etapa que va de 2003 a la actualidad, al examinar la evolución sectorial del intercambio se aprecia que el *histórico* déficit comercial argentino con Brasil en los productos industriales se incrementó de manera significativa, a la vez que el superávit que dicho país mantenía en el resto de los rubros tendió a reducirse. Así, el saldo general pasó de positivo a negativo para la Argentina, con una pronunciada tendencia creciente.

En este marco, el rol desempeñado por cada país en las compras y ventas externas totales de su vecino ha variado sensiblemente, si se compara el cuadro de situación observado antes y después de 1999.

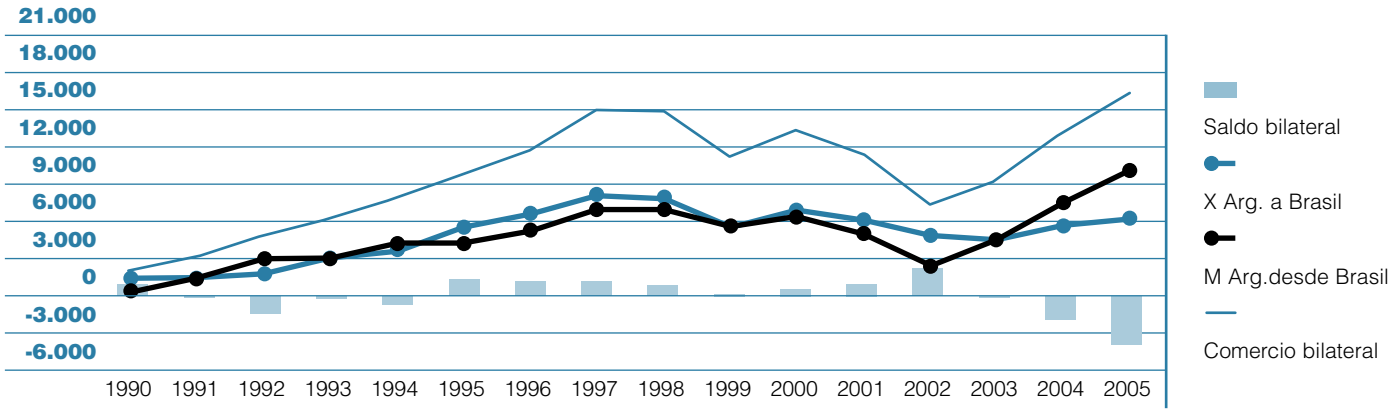
Inicialmente (en un contexto general de mayor apertura que en el pasado), la creación del MERCOSUR dio lugar a que el intercambio entre los socios avance a una velocidad muy superior al promedio, incrementándose no sólo en términos absolutos, sino también relativos. No obstante, luego de la devaluación del Real esto cambió. Mientras que los productos brasileños continuaron ganando participación en el mercado argentino, los artículos de dicho país empezaron a perder peso en la plaza brasileña.

Más concretamente, el porcentaje de las importaciones totales argentinas cubierto con productos oriundos de Brasil pasó de cerca de 22% en 1998 a 36% en 2005, profundizándose la tendencia ascendente previa. Por el contrario, el *market-share* de la Argentina en las compras externas brasileñas se redujo de 14% en 1998, a alrededor de 8% en 2005, ganando terreno los proveedores extrazona.

Por otro lado, a partir de 1999 para ambos países el mercado regional comenzó a perder importancia dentro de sus exportaciones, aunque los elementos que condujeron a ello resultan sustancialmente diferentes según el caso.

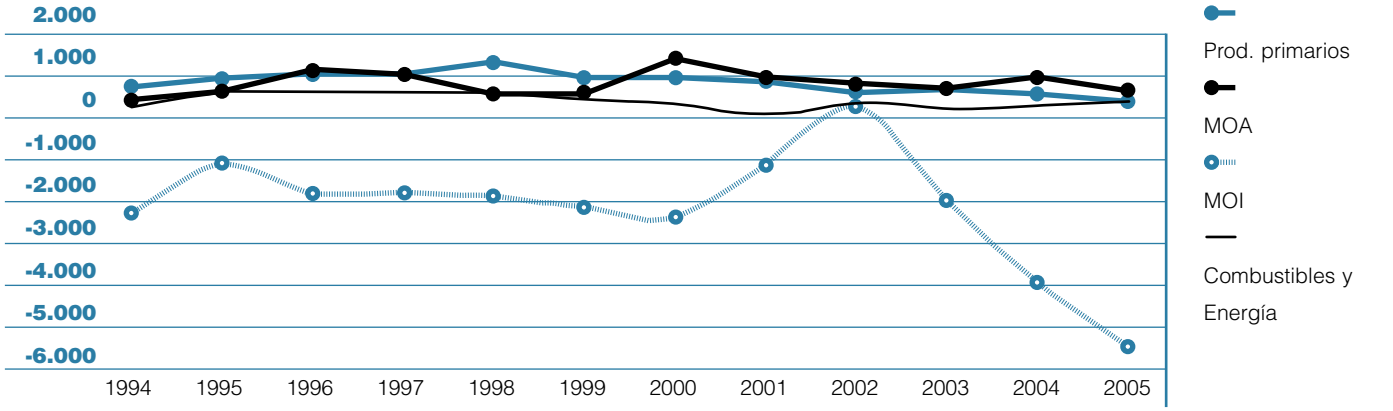
En lo que respecta a Brasil (para quien la Argentina pasó de representar el 13% de sus ventas externas totales en 1998, a abarcar sólo el 8% de las mismas en 2005), la menor relevancia de su vecino como destino de sus exportaciones respondió tanto al *salto* verificado por sus ventas extra zona (las cuales actualmente duplican los niveles de fines de la década del '90), como al hecho de que las importaciones totales de la Argentina resultaron poco dinámicas durante el período bajo análisis. Únicamente con la fuerte recuperación del 2003/5, la economía argentina ha vuelto a ganar (parcialmente) relevancia para las firmas brasileñas, aunque es evidente que (dada la magnitud alcanzada por sus exportaciones totales) resulta muy difícil que este destino vuelva a tener los niveles de participación del bienio 1997/98. Nótese que para que ello suceda, el *market-share* de Brasil en las compras externas de la Argentina debería ascender a cerca del 60%, algo que resulta poco probable.

Comercio entre la Argentina y Brasil. En millones de U$S



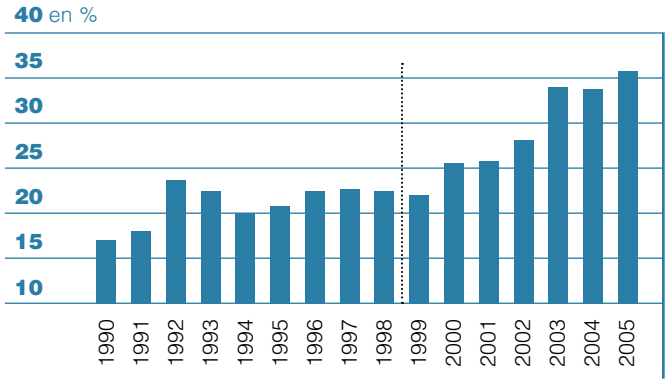
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y SECEX.

Saldo del comercio entre la Argentina y Brasil por grandes rubros (Arg.+ / Bra-). En millones de U$S

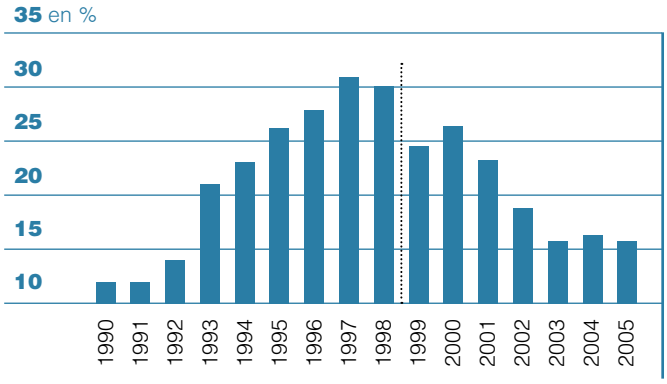


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y SECEX.

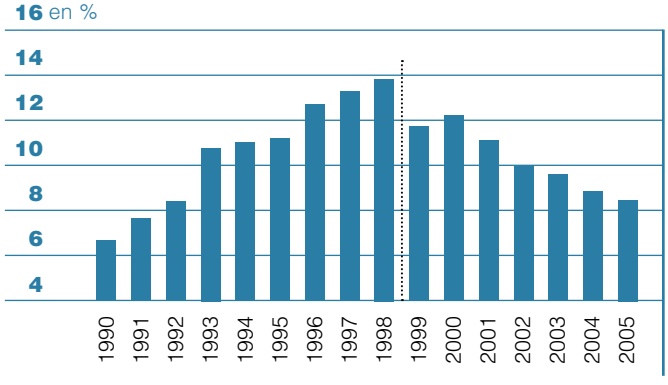
Particip. de Brasil en Import. totales de la Argentina



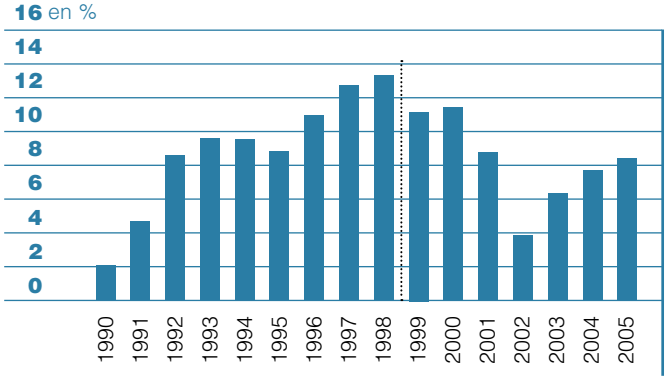
Particip. de Brasil en Export. totales de la Argentina



Particip. de la Argentina en Import. totales de Brasil



Particip. de la Argentina en Export. totales de Brasil



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y SECEX.

Por su parte, en cuanto a la Argentina, también se observa que las ventas a su socio comercial perdieron peso dentro de las exportaciones totales (cayendo su ponderación de cerca de 30% en 1998, a 16% en 2005), en un ámbito en el que las ventas externas hacia otros destinos crecieron fuerte (51% entre 1998 y 2005), a la vez que las orientadas a Brasil se contrajeron considerablemente (21%). Ahora bien, la principal diferencia con el caso brasileño radica en que los menores flujos comerciales desde la Argentina hacia Brasil no responden a una reducción del tamaño del mercado de destino, si se tiene en cuenta que las importaciones totales brasileñas se incrementaron cerca de 27% entre 1998 y 2005. Consecuentemente, así como hasta 1998 Brasil desempeñó un papel dinamizador de las exportaciones argentinas (en especial de aquellas industriales o de mayor valor agregado), a partir de entonces tuvo un efecto eminentemente contractivo (afectando con más fuerza justamente a las ventas externas de manufacturas, grupo al que en un principio había ayudado a impulsar).

V. Las limitaciones del proceso de integración y las asignaturas pendientes

A lo largo de los últimos años, el MERCOSUR ha ido evidenciando los límites de la integración lineal, automática y general, donde el mercado es el único agente regulador de los costos y beneficios para los distintos socios.

La historia reciente ha demostrado que los Estados Parte no han sido capaces (hasta el momento) de construir una estrategia equilibrada y conjunta de desarrollo para el mediano/largo plazo.

Las diferentes dinámicas de las economías de la región en el período 1999-02, la consecuente ampliación de las asimetrías productivas y brechas de competitividad entre los socios, y los cambios en las configuraciones en los mercados nacionales de ciertos bienes, no han sido debidamente asimiladas en el proceso negociador. De hecho, los (sucesivos e infructuosos) intentos por *relanzar* el MERCOSUR en estos años coincidieron en ponderar los incumplimientos de los Acuerdos, más que en señalar las *falencias y/o insuficiencias* de los mismos.

Así, en cualquier escenario que se delinee para los próximos años, el objetivo de un desarrollo integral, sistémico y equilibrado de las economías participantes, deberá estar presente (junto con el conjunto de mecanismos y regulaciones MERCOSUR que así lo garantice). En otros términos, el proceso deberá incorporar acciones de política que permitan avanzar en la especialización y complementación productiva aún ausente.

A la luz de estos objetivos, el buen momento por el que atraviesan los países del bloque (sumado al favorable contexto externo) resulta propicio para introducir medidas tendientes a perfeccionar y corregir varios aspectos del proceso de integración.

Por primera vez en muchos años, todas las economías de la región transitan por la senda del crecimiento económico, con tipos de cambio más competitivos que en el pasado, una mejor posición fiscal y monetaria, y se registran amplios superávits comerciales y de cuenta corriente, que muestran una sólida posición externa.

Adicionalmente, en la Argentina la rápida recuperación de los últimos dos años y la mejora en la rentabilidad impulsada por el nuevo esquema de precios relativos, fomentó un considerable avance de la inversión, tanto local como extranjera (detectándose anuncios de multinacionales que actúan a ambos lados de la frontera, e incluso algunos ejemplos en los cuales grandes firmas brasileñas han optado por radicar filiales en la Argentina, articulando su producción al interior del bloque regional).

Si bien este es un proceso que de manera autónoma tiende a nivelar (parcialmente) el terreno de juego entre los dos principales socios del MERCOSUR, los resultados en materia comercial por el momento son limitados. Claramente, este es un fenómeno que debería ser *apalancado* y coordinado por los distintos países miembro, no debiendo desperdiciarse la oportunidad que se presenta, como ya sucediera en el pasado.

En función de ello, y más allá de la importancia de avanzar en las asignaturas pendientes del Tratado de Asunción y Protocolo de Ouro Preto (establecimiento de un verdadero AEC, eliminación de restricciones unilaterales al libre comercio, puesta en marcha de disciplinas comerciales y algún tipo de coordinación macroeconómica), es preciso encarar una nueva agenda de acción microeconómica que permita ir *acercando* los sistemas productivos de los países, y aprovechar en mejor y mayor medida las ventajas relativas de especialización y complementación productiva. Algunos de los temas que podrán estar incluidos en esta nueva agenda son:

> Incentivos para el Desarrollo de Cadenas de Valor a escala regional: fomentando la creación de proveedores y clientes regionales, y logrando mayor cooperación entre grandes empresas y PyMes de los diferentes países.
> Acciones Conjuntas con las Empresas Transnacionales: incentivando las estrategias de especialización y complementación productiva entre diferentes filiales.
> Creación de Fondos Regionales de Financiamiento para el sector productivo: tendientes a equiparar las condiciones de financiación de proyectos en la esfera regional.
> Impulso a los Emprendimientos Empresariales Conjuntos: con el fin de facilitar la cooperación tecnológica, la complementación productiva, canales de distribución.
> Incentivos para el Desarrollo de Actividades Comunes de Investigación y Desarrollo.
> Acciones de Promoción Comercial Conjunta en Terceros Países.
> Acciones de Promoción para la radicación de Inversiones en el MERCOSUR.
> Estímulos para la Expansión de Empresas Regionales Proveedoras de Servicios.
> Incentivos para la Profundización de la Red de Infraestructura Regional.

Todas estas acciones son de carácter de mediano plazo y hasta alcanzar las metas establecidas sería necesario establecer algunos mecanismos que permitan, durante la transición, contemplar a las economías menos desarrolladas y los desequilibrios producto de las asimetrías. En este sentido, se han puesto en marcha recientemente algunas iniciativas que parecen ir en la dirección correcta *(ver Box)*.

Corolario final

El MERCOSUR de los 2000, debe retomar ciertos objetivos de los inicios de la integración, promoviendo una profundización de las estrategias de especialización y complementación productiva a escala regional, a través de instrumentos comunes de promoción al sector productivo. De lo contrario, los avances observados en los últimos años en campos tan importantes y disímiles como el institucional o las negociaciones internacionales –entre otros–, pueden llegar a quedar *subsumidos* detrás de los problemas sectoriales o las disputas de *suma negativa*.

BOX

Los Fondos Estructurales (FOCEM), el Mecanismo de Adaptación Competitiva (MAC) y el Programa de Adaptación Competitiva (PAC).

A mediados del año 2005 el CMC creó el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) con un presupuesto anual de U$S 100 millones, cuya integración se haría en forma progresiva. El destino de los fondos apunta al financiamiento de programas para promover la convergencia estructural, desarrollar la competitividad, promover la cohesión social y apoyar el funcionamiento de la estructura institucional y el fortalecimiento del proceso de integración.
El principal objetivo de esta iniciativa consiste en atender a las economías más pequeñas del acuerdo regional. En este sentido, para la integración del FOCEM se tuvo en cuenta el PBI de cada país, estableciéndose que el 70% sería aportado por Brasil, el 27% por la Argentina, el 2% por Uruguay y el 1% restante por Paraguay. Paralelamente, la distribución de los fondos contempla que el 48% estarán destinados a proyectos presentados por Paraguay, el 32% para proyectos de Uruguay, 10% para proyectos de la Argentina y 10% para proyectos de Brasil.

Es importante destacar que en el pasado, más allá de puntuales medidas de carácter pragmático que tenían en consideración el tamaño y el grado de desarrollo de las economías de los países miembros, en el mediano y largo plazo las reglas eran las mismas para todos los socios. Por el contrario, el FOCEM explícitamente tiene por objetivo favorecer a las economías menores y a las regiones menos desarrolladas y esta intención se vio reflejada en los porcentajes de integración del Fondo y en los de su respectiva distribución, resultando Brasil y la Argentina los aportantes netos y Paraguay y Uruguay los beneficiarios netos.

Por otra parte, recientemente los gobiernos de la Argentina y Brasil establecieron dos mecanismos que, de acuerdo a lo expuesto precedentemente, parecieran ser los primeros pasos para *administrar* las asimetrías entre las economías de ambos países, en un contexto de mayor institucionalidad. En primer lugar el MAC, mecanismo destinado a administrar el comercio en aquellos sectores sensibles, prioriza la posibilidad de que los sectores involucrados de ambos países lleguen a algún arreglo, entre los que se incluyen la posibilidad de realizar acuerdos de integración productiva. Este punto de algún modo recupera el espíritu de los acuerdos de integración de la década del '80 y que fueron dejados de lado a partir del Tratado de Asunción de 1991. Asimismo, si los sectores no llegaran a un acuerdo y la investigación posterior correspondiente demostrara la existencia de daño a la rama de producción del país importador, existe la posibilidad de que las partes privadas concreten algún tipo de acuerdo antes de la imposición de medidas. Es decir, nuevamente está la posibilidad de que las partes interesadas establezcan mecanismos que permitan paliar los desequilibrios circunstanciales.

En el caso en que en las instancias mencionadas no se arribe a ningún acuerdo entre los sectores y las autoridades del país importador decidan imponer medidas, éstas deben ir acompañadas de un programa de adaptación competitiva, en el cual se establezcan los compromisos y las acciones que el sector del país importador se compromete a realizar (también puede estar involucrados el sector privado del país exportador y los gobiernos de ambos países) tendientes a lograr su adaptación competitiva y la integración productiva. Pero además el PAC incorpora un hecho novedoso, ya sea que éste fuese elaborado por consenso o por el gobierno del país importador: y es que el monitoreo del mismo lo llevará a cabo la Comisión de Monitoreo de Comercio Bilateral. Es decir con contralor de representantes del país exportador.

Indudablemente, la combinación de estos mecanismos es un paso adelante en la integración económica de los dos países en el ámbito del MERCOSUR, ya que por un lado establece un mecanismo para administrar comercio en aquellos sectores sensibles en los cuales las asimetrías se manifiestan en forma más pronunciada, estableciendo la posibilidad, en distintas instancias, para que los mismos sectores lleguen a un acuerdo. Por otro lado, en caso de la imposición de medidas por parte del gobierno del país importador el sector debe comprometerse a llevar a cabo un programa para superar los desequilibrios existentes, que puede ser elaborado por consenso entre los sectores público y privado de ambos países, en tanto que la supervisión de su cumplimiento queda en manos de una comisión con representantes de los dos países.

En conclusión, los últimos acuerdos que se establecieron en el ámbito regional apuntan a considerar a las economías más pequeñas y a las asimetrías existentes entre los países miembros, propiciando una mayor integración productiva.

Bibliografía

Campbell J., Rozemberg R. y Svarzman, G. (1999), *Mercosur. Diez años de integración: mucho ruido y muchas nueces.* En Mercosur: Entre la Realidad y la Utopía, Grupo Editor Latinoamericano.

Centro de Estudios para la Producción (2005), *Síntesis de la Economía Real,* varios números.

Heymann, Daniel (1999), *Interdependencias y Políticas Macroeconómicas: Reflexiones sobre el MERCOSUR.* En MERCOSUR: Entre la Realidad y la Utopía (GEL)

INTAL-BID (2006), *Informe MERCOSUR Nº 10.*

Kosacoff, Bernardo (ed.) (2004), *Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del MERCOSUR. Una perspectiva desde los sectores productivos argentinos.*

Machinea, J. L. y Rozerwurcel, G. (2005), *Macroeconomic coordination in Latin America: does it have a future?*

Markwald, Ricardo (2005), *A política externa comercial do Governo Lula: o caso do Mercosul.* En Revista Brasileira de Comercio Exterior Nº 83.

Porta, Fernando (2005), *Cómo insertar al MERCOSUR en una agenda de desarrollo. Problemas y políticas,* presentado a las jornadas "El Plan Fénix en vísperas del segundo centenario".

Rozemberg R. y Svarzman, G. (2002), *El Proceso de Integración Argentina-Brasil en perspectiva: conflictos, tensiones y acciones de los gobiernos.* Documento de Divulgación Nº 17 BID/INTAL.

Sica, Dante (2004), *Mudanza estrutural, investimento externo e intercambio comercial nas duas maiores economias de MERCOSUL.* Revista Brasileira de Comercio Exterior Nro. 81.

Svarzman, Gustavo (2004), *La promoción de exportaciones y la integración en el MERCOSUR.* En Empleo y Estrategia de Crecimiento en el MERCOSUR. OIT.

Un ballo in maschera
Las negociaciones en la OMC 2001-2005

Adrián Makuc y Carolina Vega

Adrián Makuc es Licenciado en Economía Política, con una Especialización en Política comercial y Negociaciones comerciales internacionales.

Carolina Vega es Licenciada en Ciencias Políticas.

El trabajo analiza los acontecimientos y enfoques de los miembros de la OMC (Organización Mundial de Comercio), con respecto a diversos temas de su interés. En primer lugar, se abordan las políticas de los países y bloques desde la Reunión de Doha (2001) hasta la Ronda de Hong Kong (2005).

Se realiza un detallado análisis del comercio agrícola haciendo especial énfasis en las negociaciones entre los diferentes actores: la Unión Europea, Estados Unidos, el G10, el Grupo Cairns y el Grupo de los 20. A su vez, se efectúa una descripción del borrador de la Conferencia Ministerial acontecida en Cancún (2003) y los posteriores avances en materia agrícola. Asimismo, se resaltan las diferencias referidas al comercio de bienes no agrícolas entre los países en desarrollo y los países desarrollados. A continuación, se destacan a las negociaciones por el intercambio de servicios, los llamados *Temas de Singapur* (inversión y competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio) y otras cuestiones consideradas en el ámbito de las reuniones de la OMC (indicaciones geográficas, reglas y comercio y desarrollo).

El trabajo concluye con la reciente evolución de los tópicos discutidos precedentemente. De esta manera, la Ronda de Hong Kong representa un avance heterogéneo de las discusiones conforme a qué cuestión se analice. En este contexto, la Argentina debe tener en consideración los intereses políticos y económicos que la definen y estudiar las implicancias de su relación con Brasil, su socio principal en el MERCOSUR.

Conferencia Ministerial de Doha

La llamada Ronda de Doha es la primera ronda lanzada desde la creación e instauración de la Organización Mundial del Comercio, el 1° de enero de 1995. También se la denomina Ronda del Desarrollo, ya que es la primera que se ocupa específicamente de las preocupaciones de los países en desarrollo (PEDs) y los países menos adelantados (PMAs).

La Conferencia Ministerial de Doha, realizada entre los días 9 y 13 de noviembre de 2001, tuvo como principal objetivo, demostrar a la comunidad internacional, que a pesar de los recientes acontecimientos terroristas del 11 de septiembre en Estados Unidos, la cuestión comercial podía continuar avanzando ya que había una clara voluntad de los países desarrollados de atender las preocupaciones manifestadas por los países en desarrollo en la Conferencia Ministerial de Seattle, realizada en 1999, que había concluido sin resultados y con importantes incertidumbres respecto del futuro del comercio multilateral.

La Declaración Ministerial de Doha (DMD) reafirma, en sus párrafos iniciales, los principios y objetivos del Acuerdo de Marrakech, por el que se establece la OMC, respecto del desarrollo sostenible, el alivio de la pobreza y el crecimiento económico, otorgando de esta forma un lugar primordial a las preocupaciones de los PEDs y PMAs. Es importante el párrafo 44 de dicha Declaración Ministerial, porque reafirma el Trato Especial y Diferenciado como parte integrante de todos los acuerdos de la OMC, y por ende, debe tenerse en cuenta en todas las negociaciones emanadas de esta Conferencia Ministerial.

Los principales temas de negociación se refieren a la agricultura, el acceso a mercados para bienes no agrícolas, servicios, propiedad intelectual, normas (dumping, subsidios y acuerdos comerciales regionales), los cuatro temas surgidos de la Conferencia Ministerial de Singapur (facilitación del comercio, política de competencia, inversiones y contratación publica), y por último, la relación entre el comercio y el medio ambiente.

El tema del desarrollo está reflejado en el primer párrafo de este programa de trabajo sobre las cuestiones relativas a la aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay (ARU), tema que fue firmemente demandado por los países menos adelantados y los países en desarrollo en la Conferencia Ministerial previa. Por esta razón, la Declaración Ministerial de Doha contiene un apartado donde se hace un recorrido por los acuerdos de la OMC y las preocupaciones y temas pendientes relacionadas con ellos.

I. Los Temas y los Actores de la Ronda

I.1. Agricultura

El tema agrícola es uno de los más importantes y complejos de esta ronda, debido a la diversidad de intereses económicos y políticos que están en juego, a nivel nacional, regional y mundial.

Esta negociación tiene los siguientes objetivos para los llamados tres pilares:

> Mejoras sustanciales en *acceso a mercados*

> Reducción, con miras a su remoción progresiva de todas las formas de *subvenciones a la exportación*

> Reducción sustancial de la *ayuda interna*

El párrafo 14 de la DMD estableció como plazo para definir modalidades y así lograr estos objetivos, el 31 de marzo de 2003, y la presentación de las Listas Globales en la V Conferencia Ministerial de Cancún que se desarrollaría en septiembre de 2003.

Medidas de Ayuda Interna

Toda la ayuda interna destinada a la agricultura se clasifica según tres cajas, éstas son:

Caja Ambar:
son medidas de apoyo a la producción y el comercio que tienen efectos distorsivos del comercio. Esta Caja se cuantifica a través de la Medida Global de Ayuda (MGA), la cual está sujeta a compromisos de reducción.

Caja Azul:
toman la forma de pagos directos para la limitación de la producción (en función del número de cabezas, o de superficie cultivada)

Caja Verde:
Medidas de apoyo eximidas de compromisos de reducción por no tener efectos sobre la producción ni la comercialización de productos agropecuarios (ayudas por emergencias o desastres climáticos, ayuda a la investigación, ayuda en la lucha contra plagas y enfermedades)

De Minimis:
ayuda que no exceda el 5% del valor de la producción agropecuaria total del país en cuestión. En el caso de los países en desarrollo esta ayuda no podrá exceder el 10% del valor total de su producción agropecuaria.

El proceso negociador iniciado en el año 2002, pondría de manifiesto las agudas diferencias en los intereses de cada uno de los principales actores de la negociación:

Unión Europea: se caracteriza por sus intereses proteccionistas y su interpretación de la palabra "sustancial" en dos de los pilares agrícolas es una limitada apertura de mercados y pocas modificaciones en sus actuales medidas de apoyo interno.

Estados Unidos: tiene ciertas aspiraciones en lo que respecta al pilar de acceso a los mercados, y escasa ambición en los otros dos pilares sobre apoyo interno y competencia de las exportaciones.

G-10 (Japón, Suiza, Noruega, Israel, entre otros): los intereses de este grupo son cercanos a los de la Unión Europea, siendo al mismo tiempo más proteccionistas en el área de acceso a los mercados, donde la mayoría tiene picos arancelarios sumamente elevados y está muy poco dispuesta a reducirlos. Suiza es el caso extremo ya que no tiene aranceles *ad valorem* en ninguna de sus posiciones arancelarias.

Grupo Cairns: este grupo sostiene una interpretación contraria a la europea de la palabra "sustancial". Una mejora sustancial en acceso a mercados, significa una fórmula de corte que efectivamente ataque los picos, la progresividad y el escalonamiento arancelario. En materia de ayuda interna se pretenden cortes profundos en las Cajas Ámbar y Azul, y en este sentido, solicita cortes desde la ayuda aplicada y no

desde la ayuda consolidada al final de la Ronda Uruguay, por lo que dichos cortes serían efectivos, mientras que si dicho corte se aplica desde la ayuda consolidada no sería efectivo porque no hubiera tenido efectos en los niveles de ayuda efectivamente otorgados. En el pilar de competencia de las exportaciones, si bien muchos de los países celebraron la introducción de las frases "con miras a su remoción progresiva" y "todas las formas de subvenciones a la exportación", algunos países de este Grupo, como Australia, Canadá y Nueva Zelanda, contaban con Empresas Comercializadoras del Estado, que por ende debían progresivamente eliminarse. En este sentido la posición del Grupo no fue claramente definida debido a la divergencia de intereses en su interior.

Estas divergencias de intereses y de interpretaciones del mandato, sólo pueden superarse consensuando posiciones. Por eso el Presidente del Comité de Agricultura en Sesión Especial (COASS según sus siglas en inglés), Stuart Harbinson, presentó a fines de 2002, un compilado[1] con las propuestas hasta el momento presentes en la mesa de negociación, a fin de tratar de construir un texto para la fecha prevista en la DMD de marzo de 2003.

Luego de intensas discusiones, ya que esta recapitulación no satisfacía las expectativas de ninguno de los actores, un nuevo proyecto de modalidades fue presentado en febrero de 2003[2], con algunas modificaciones, que resultaron a todas luces insuficientes. En marzo el Presidente del COASS presenta una Revisión[3] del documento pero las posiciones de los Miembros se mantuvieron intransigentes. De esta forma, se estancó la negociación agrícola hasta la Reunión Mini Ministerial realizada en julio de 2003 en Montreal, Canadá.

Esta Reunión Mini Ministerial se convocó a fin de analizar el principal obstáculo de esta Ronda, la agricultura. Las delegaciones presentes (aproximadamente 20 entre países desarrollados y en desarrollo) trataron de hacer converger sus posiciones aunque sea en algunos puntos de mínima. Se concluyó instando a los países a realizar propuestas para avanzar y fijar ciertos parámetros.

Así surgió una propuesta conjunta de Estados Unidos y la Unión Europea[4], que era de carácter general y sin detallar ninguno de los aspectos más conflictivos de la negociación. En el caso de acceso a mercados propone la llamada fórmula *Blended*, que se basa en la utilización de diferentes fórmulas de acuerdo a la banda arancelaria donde

[1] TN/AG/6 del 18 de diciembre de 2002.

[2] TN/AG/W/1 del 17 de febrero de 2003.

[3] TN/AG/W/1/Rev. 1 del 18 de marzo de 2003.

[4] JOB(03)/157 del 13 de agosto de 2003.

Listado de siglas

AA: Acuerdo Antidumping
ACRs: Acuerdos Comerciales Regionales
ADPIC: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
AGCS: Acuerdo General del Comercio de Servicios
APEC: Cooperación Económica del Asia Pacífico
AsA: Acuerdo sobre la Agricultura
ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
ASMC: Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias
BSA: Bienes y Servicios Ambientales
CCMASE: Comité de Comercio y Medio Ambiente en Sesión Extraordinaria
CCyDSE: Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión Extraordinaria
COASS: Comité de Agricultura en Sesión Especial
DMD: Declaración Ministerial de Doha
DMHK: Declaración Ministerial de Hong Kong
ESD: Entendimiento para la Solución de Diferencias
EE.UU.: Estados Unidos
FIPs: Five Interested Parties
GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GNAMA: Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercados para Bienes No Agrícolas
IG: Indicaciones Geográficas
MERCOSUR: Mercado Común del Sur
MGA: Medida Global de Ayuda
MSE: Mecanismo de Salvaguardia Especial
NAMA: Negociación sobre Acceso a Mercados para Bienes No Agrícolas
OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OMC: Organización Mundial del Comercio
ONG: Organizaciones No Gubernamentales
PD: Países Desarrollados
PEDs: Países En Desarrollo
PMAs: Países Menos Adelantados
TED: Trato Especial y Diferenciado
TRIMS: Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio
UE: Unión Europea

recayera el arancel. Con esta nueva y novedosa fórmula Estados Unidos abandonaba sus ambiciones en este pilar, ambiciones que en cierta forma compartía con el Grupo Cairns. En lo que respecta a la ayuda interna la propuesta no retoma el recorte del 60% de la Medida Global de Ayuda acordado en la Mini Ministerial de Montreal, y también da continuidad a los pagos de la Caja Azul, por considerarla como menos causante de distorsión del comercio. En el pilar sobre "competencia de las exportaciones" se propone la eliminación de las subvenciones pero sólo para productos de interés para los PEDs, obviamente esta aclaración confunde más de lo que aclara, y altera sustancialmente lo acordado en el Párrafo 13 de la DMD.

La reacción a esta propuesta no surgió del Grupo Cairns, sino que el 20 de agosto de ese año, un grupo de países en desarrollo[5] presenta una propuesta[6] que se focalizaba en todos los "olvidos o errores de interpretación" de la propuesta conjunta. Por ejemplo en medidas de ayuda interna se proponía la reducción de toda la ayuda, por productos específicos y la eliminación de la Caja Azul; en competencia de las exportaciones se proponía al igual que en la propuesta conjunta la eliminación de los subsidios a las exportaciones en productos de interés para los PEDs, pero se agregaba, que para el resto de los productos también se iban a eliminar las subvenciones pero en un período mas largo. El pilar de acceso a los mercados, tiene ciertas particularidades debido a las diferencias de intereses entre los Miembros de este grupo, por lo que se acepta la Fórmula Blended de la propuesta conjunta, haciendo hincapié en que los contingentes arancelarios se ampliarán de acuerdo al consumo interno y en la supresión de la Salvaguardia Especial del Artículo 5 del AsA, tal como lo había estipulado el Texto de Harbinson y no la propuesta EE.UU.-UE. Este grupo de países no limitaría su accionar a esta presentación y se consolidaría mas tarde como el Grupo de los 20.

[5] *Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Filipinas, Guatemala, India, México, Paraguay, Perú, Sudáfrica y Tailandia.*

[6] *JOB(03)/162 del 20 de agosto de 2003*

Conferencia Ministerial de Cancún

En este contexto de marchas y contramarchas se llega a la Conferencia Ministerial de Cancún, en septiembre de 2003, sin haber acordado las modalidades para negociar y sin haber presentado listas de compromiso como se había previsto en el párrafo 14 de la Declaración Ministerial de Doha.

La aparición del G-20 fue la principal novedad de esta V Conferencia Ministerial junto a los intentos de la Unión Europea y Estados Unidos por desestabilizar a este Grupo. Esto demuestra que el G-20 no fue tomado como un actor relevante en los primeros días de la Conferencia, ya que la mayoría de los países desarrollados, consideraba que había tantas diferencias al interior del Grupo que éste no podría perdurar. Por ende, la estrategia de los PD fue presentar propuestas por separado a fin de lograr el quiebre del Grupo, que reunía a países con intereses disímiles en esta área, pero todos fuertemente afectados por las políticas distorsivas de los PD. Finalmente los PD no lograron desarticular al Grupo, y éste salió de la Conferencia Ministerial más fortalecido de lo que había llegado.

El primer borrador Ministerial presentado el 23 de agosto de 2003, era un poco más ambicioso de lo que resultó ser el último texto, que no logró el estatus de Declaración Ministerial, y simplemente se denomina "Texto Derbez"[7] en alusión al Presidente de esta Conferencia Ministerial, Luis Ernesto Derbez, Ministro de Comercio de México. En lo que respecta a los pilares agrícolas, el Anexo A de este texto plantea lo siguiente:

[7] *JOB(03)/150/Rev.2 del 13 de septiembre de 2003.*

Texto Derbez	Cuestiones sin resolver del Texto Derbez
Ayuda Interna - Reducción de las Medida Global de Ayuda (MGA) Consolidada - MGA por productos se limitará a niveles medios - Se modifica la Caja Azul de modo que se pueda seguir utilizando - Examinar los criterios de la Caja Verde	**Ayuda Interna** - No plantea reducción de la MGA desde los niveles aplicados - No plantea reducción de la MGA por productos específicos - No se plantea la posibilidad de eliminación de la Caja Azul - No hay propuesta sobre eliminación o traspaso a Caja Ámbar (para su posterior reducción) de los pagos directos de Caja Verde
Acceso a Mercados - Porcentaje de líneas sujetas a Fórmula Ronda Uruguay + ampliación de cuotas de acuerdo al consumo interno - Porcentaje de líneas sujeto a reducción mediante Fórmula Suiza - Resto de los productos con acceso libre - La Salvaguardia Especial del Art.5 permanece bajo negociación TED: Se crea la categoría de Productos Especiales y se propone un nuevo Mecanismo de Salvaguardia Especial (MSE)	**Acceso a Mercados** - No estipula el porcentaje de las líneas, ni el porcentaje del consumo interno. - No dispone el porcentaje de líneas - Se había solicitado tanto desde el Grupo Cairns como del G-20 la eliminación de la salvaguardia TED: Se deja sin definir el concepto de Productos Especiales y el alcance y la modalidad del Mecanismo de Salvaguardia Especial (MSE)
Competencia de las Exportaciones - Se propone la eliminación de las Subvenciones a la exportación en productos de interés para los PEDs - Se plantea el establecimiento de disciplinas respecto de los créditos con miras a su eliminación para los productos de interés para los PEDs	**Competencia de las Exportaciones** - La eliminación para todos los productos queda sin definir; además de la dificultad que plantea definir cuáles productos son de interés para todos los PEDs - No se mencionan ni las garantías ni los seguros que son principalmente utilizados por Estados Unidos.
Otros temas Cláusula de Paz: se prorroga por un tiempo a definir. Se toman en cuenta las siguientes cuestiones no acordadas: - Indicaciones Geográficas - Impuesto a la Exportación - Iniciativas Sectoriales - Preocupaciones No Comerciales	**Otros temas** Cláusula de Paz: de acuerdo a los estipulado en el Artículo 13 del AsA, esta cláusula expira el 31/12/2003. - Debe negociarse la cuestión de las IG, bajo el Acuerdo sobre Propiedad Intelectual y no sobre Agricultura

Esta propuesta no fue satisfactoria para los países en desarrollo, y las presiones de estos países se trasladaron hacia otras áreas en donde tenían intereses defensivos, tales como los temas de Singapur, el acceso a mercados para productos no agrícolas y servicios. Presionando en éstas áreas donde los PD tienen intereses ofensivos, se llega a una polarización de la negociación. Lo manifestado por el Presidente Lula da Silva de Brasil confirma esta situación, "*Si bien Brasil no consiguió aprobar lo que quería, tampoco permitió que fuese aprobado lo que deseaba la UE: consolidar su política de subsidios*"[8].

A pesar de todo, el tema agrícola era el que más posibilidades de progreso tenía en el transcurso de la V Conferencia Ministerial. Sin embargo los Temas de Singapur fueron adquiriendo tal relevancia que la negociación se paralizó en ellos. Cabe recordar, que los que más presionaron para no alcanzar avances en los temas de Singapur fueron los PEDs, particularmente India, y que el principal interesado en estos 4 temas era la Unión Europea. Por lo tanto, no es casual que los Miembros del entonces G-21 bloquearan temas de interés para los PD hasta tanto no se lograran avances en agricultura.

[8] *Ámbito Financiero, del 17 de septiembre de 2003 "Salvo la Argentina, hubo duras críticas por el fracaso".*

Finalmente la decisión del Presidente de la Conferencia Ministerial de cerrar la misma antes de lo previsto, considerando que no se iban a lograr avances sustanciales en el tiempo restante, trajo como consecuencia la ausencia no sólo de un Texto Ministerial, sino también de lineamientos para las futuras negociaciones, ya que ninguno de los plazos acordados en Doha había sido alcanzado.

Negociaciones Post Cancún

Durante el transcurso de los primeros seis meses del año 2004, el G-20 trabajó en la consolidación del Grupo, esto es, presentando propuestas relativas a los pilares (especialmente medidas de ayuda interna y competencia de las exportaciones) y su rol en la negociación se fue definiendo a partir de la invitación a participar en las reuniones reducidas del Director General, en donde además de la Unión Europea y Estados Unidos, participaba Australia por el Grupo Cairns y Brasil e India por el G-20. Dichas reuniones se denominaban FIPs (Five Interested Parties).

Uno de los principales hechos de este primer semestre fue la presentación por parte del Comisario Europeo de Comercio, Pascal Lamy, junto con el Comisario Agrícola, Franz Fischler, de una carta, publicada el 9 de mayo de 2004, previo a la Mini Ministerial de París, en donde el principal concepto era la Ronda Gratis para un grupo de países menos adelantados, que comenzó a ser llamado Grupo de los 90 (G-90).

En esta comunicación de la Unión Europea, se destaca el concepto de paralelismo en la negociación, el cual implica tratar la eliminación de los subsidios a la exportación junto con disciplinas para créditos, seguros y garantías a la exportación y las empresas comerciales del estado. Las reacciones a la propuesta no se hicieron esperar, y en la Reunión Mini Ministerial de París se delinearon las posiciones de los principales actores:

Unión Europea: en vistas de que existe un principio de acuerdo sobre la posible arquitectura respecto de competencia de las exportaciones y medidas de ayuda interna, sugiere la búsqueda de opciones para desarrollar una fórmula de recorte de aranceles, que al mismo tiempo satisfaga intereses ofensivos y otorgue algún tipo de protección a los productos sensibles.

Estados Unidos: sugiere la utilización de una fórmula suiza para el recorte arancelario, porque de esta forma se estaría atacando en mayor medida a los aranceles altos y no los aranceles bajos; asimismo se propone una redefinición de los criterios de la Caja Azul; y respecto de los subsidios a las exportaciones, concluye Robert Zoellick (Representante de Comercio de Estados Unidos), que deben ser reexaminados, y que por ende su país deberá revisar el programa relativo a los créditos a la exportación.

Grupo de los 20: en lo que se refiere a acceso, tanto el G-20 como el Grupo Cairns, consideraron que los aranceles deberían ser armonizados, y por ende que una fórmula arancelaria escalonada, donde los aranceles más altos sufrieran mayores recortes era el camino a seguir, ya que la Fórmula Blended, implicaba una gran esfuerzo por parte de los PEDs, tal como había manifestado el G-20 en una carta del 7 de mayo de 2004. Esta propuesta respecto de pilar de acceso a mercados, fue presentada el 2 de junio a fin de ser analizada en la reunión de ese día del FIPs. La misma constituyó el punto de partida para la posterior negociación del Marco de Julio o Framework en Ginebra.

La negociación del Marco de Julio[9] o Framework de Julio, se llevó a cabo en Ginebra, a través de la presentación de diferentes versiones del Texto Oshima (en alusión al Embajador de Japón ante la OMC, Shotaro Oshima, entonces Presidente del Consejo General de la OMC). El Framework tuvo tantas versiones como interpretaciones que cada Miembro, en función de sus intereses, hacía de él. Sin embargo el resultado alcanzado en agricultura es relativamente bueno, ya que mejora el Texto Derbez pero no alcanza para satisfacer las expectativas de los PEDs. En síntesis, este Framework constituye un buen punto de partida para las negociaciones siguientes, a fin de convertir a la Ronda de Doha en la Ronda del Desarrollo.

[9] *WT/L/579 del 1º de agosto de 2004*

En término generales, el Anexo A, sobre agricultura, retoma las demandas de los PD en competencia de las exportaciones y en ayuda interna, particularmente en lo que se refiere a la Caja Azul. El texto en el pilar de acceso a mercados es muy débil, sin definiciones ni formulas precisas, sólo incorpora dentro del trato especial y diferenciado las demandas de los países en desarrollo, agrupados en el G33, sobre productos especiales y el nuevo mecanismo de salvaguardia especial.

Ayuda Interna

Además de los recortes sobre la Medida Global de Ayuda y del límite impuesto a la Caja Azul, se hará un recorte inicial global del 20% (este recorte global se basará en la suma de la MGA Total Final Consolidada más los pagos de Caja Azul más el de *minimis*).

Se prevé una fórmula estratificada para el recorte de la Caja Ambar, y se limita la Caja Azul al 5% del valor total de la producción, aunque a esta última se la redefine incorporando los pagos que no requieren producción (con lo cual los pagos contracíclicos de Estados Unidos podrían colocarse en esta nueva Caja Azul). Se reduce el nivel de *minimis* para los Países Desarrollados, y se mantiene para los PEDs siempre que se utilicen para programas de agricultura de subsistencia.

Respecto a la Caja Verde se prevé un examen y aclaración de sus criterios, para esto se deberán tener en cuenta las preocupaciones no comerciales de los Miembros (esto permite a la UE introducir conceptos tales como el bienestar animal, patrimonio cultural de la agricultura entre otros).

Competencia de las Exportaciones

Se eliminan las subvenciones a la exportación, pero no está fijada la fecha en la cual esto efectivamente ocurrirá. Se propone disciplinar los créditos a la exportación y se incorporan los seguros de créditos, los cuales no habían sido contemplados en el documento del 16 de julio. Se reservan los poderes monopólicos de las empresas comerciales del estado para los países en desarrollo.

Acceso a Mercados

Se prevé una fórmula estratificada que se negociará. Se mantiene la solicitud de la UE respecto de los productos sensibles a los cuales se les dará un tratamiento más flexible. La cuestión de la Salvaguardia Especial del artículo 5 del AsA sigue siendo objeto de negociación. En el Trato Especial y Diferenciado, se incorporan los Productos Especiales (con esto los PEDs podrán designar productos sensibles y productos especiales). Además se prevé un nuevo Mecanismo de Salvaguardia Especial para los PEDs.

Dentro del párrafo referido a *otras cuestiones*, quedaron temas no acordados, pero sí bajo negociación como las indicaciones geográficas, los impuestos diferenciales a la exportación (los cuales fueron sacados del pilar de competencia de las exportaciones) y las iniciativas sectoriales.

La cuestión del Algodón

Este tema reviste particular importancia, ya que es la primera vez desde la instauración de la OMC que un producto agrícola es tratado en forma separada del resto de la agricultura. Esto motivó críticas de otros países en desarrollo que también padecen las consecuencias de los subsidios en los países desarrollados y sin embargo sus productos no son tratados de la misma forma.

En abril de 2003, cuatro países de Africa, Benin, Chad, Burkina Faso y Malí, presentan a los Miembros de la OMC, una propuesta, llamada "Reducción de la Pobreza: Iniciativa Sectorial a Favor del Algodón"[10].

[10] *TN/AG/GEN/4 del 16 de mayo de 2003.*

Esta propuesta destaca el rol importante que juega la producción del algodón en sus economías interna y externa, resalta los ajustes que han realizado en la producción de este bien a fin de que sea competitivo a nivel internacional, logrando que su costo sea muy inferior a los costos de producción que tiene en las economías desarrolladas. Pero al mismo tiempo el documento estipula que el impacto de esas reformas se ha visto anulado por el uso, por parte de ciertos Miembros de la OMC, de medidas de ayuda distorsivas que afectan el precio mundial del algodón.

Los países signatarios de la Propuesta solicitaron en la V Conferencia Ministerial de Cancún, que se eliminen todas las medidas de ayuda distorsivas a la producción y exportación de algodón, y dado que ésta es la Ronda del Desarrollo, el reconocimiento del valor estratégico para el desarrollo en esta región que tiene la producción de algodón. Además y durante el tiempo que perduren dichas medidas, pidieron compensación financiera a fin de atenuar el impacto de las pérdidas por la utilización de medidas de ayuda interna.

Durante la Conferencia Ministerial de Cancún, la cuestión del algodón fue un tema prioritario, y la mayoría de los países en desarrollo apoyaron la propuesta de estos países africanos. El resultado fue la introducción en el Texto Derbez del Párrafo 27 relativo específicamente a la cuestión del algodón.

En el Marco de Julio de 2004, se proponen medidas más específicas orientadas a atender las solicitudes de los países proponentes. En el párrafo 4 del Anexo A, el Consejo General reconoce la importancia de esta iniciativa y decide que este tema se trate de manera rápida, ambiciosa y con la prioridad necesaria; y crea el Subcomité del Algodón para que funcione dentro del Comité de Agricultura en Sesión Especial y en paralelo con él. Este Subcomité inicia sus actividades el 19 de noviembre de 2004.

I.2. Acceso a Mercados para Bienes No Agrícolas (NAMA)

Esta área es particularmente sensible para los países en desarrollo, y es de gran interés para los países desarrollados. En este sentido es que podemos observar intereses defensivos por un lado e intereses altamente ofensivos por el otro.

El párrafo 16 de la DMD dispone la reducción o eliminación de aranceles, incluyendo los picos, los aranceles elevados, el escalonamiento arancelario como así también las barreras no arancelarias, particularmente en productos de interés para los PEDs. Además la negociación deberá tomar en cuenta las necesidades e intereses especiales de los PEDs a través del trato especial y diferenciado y la reciprocidad no plena en los compromisos de reducción. Estas modalidades deberían estar concluidas al 31 de mayo de 2003.

En este sentido, la negociación posterior a la Conferencia Ministerial de Doha se centró en la discusión de la fórmula para la reducción arancelaria, donde los planteos estaban divididos como se detalla a continuación:

> Fórmulas de reducción con alto impacto sobre los aranceles altos, usando la llamada Fórmula Suiza. Esta orientación fue impulsada por la mayoría de los países desarrollados, entre ellos cabe destacar Unión Europea, Estados Unidos, Noruega, Japón, etc.

> Fórmulas de impacto sobre los picos en su primera parte y una reducción lineal a efectuar posteriormente. Si bien esta propuesta fue presentada por India, cabe destacar que la mayor parte de los PEDs pretendían fórmulas de este tipo que resguardan sus niveles arancelarios.

Otro tema sobre el que había posiciones claramente divergentes fue el de las iniciativas sectoriales, donde ciertos países proponen acuerdos para eliminar aranceles. Si bien gran parte de los países en desarrollo consideraba tales iniciativas como voluntarias, la mayoría de los países desarrollados consideraba lo contrario.

En relación con estos dos temas, el MERCOSUR presenta hacia fines del año 2002 una propuesta[11] que apoya plenamente el mandato establecido en el párrafo 16 de la DMD y establece una correlación con la negociación sobre la agricultura, planteando en sus párrafos iniciales que *"la liberalización del comercio mundial no se conseguirá a menos que se tome plenamente en cuenta la liberalización del comercio mundial de productos agropecuarios"*. En lo que respecta a la fórmula, el documento solicita que la que finalmente se adopte tenga plenamente en cuenta las diferentes estructuras arancelarias de los Miembros. Por ello propone focalizar en la adopción de coeficientes diferenciados, uno para los PD y otro para los PEDs, y complementar con enfoques adicionales para atacar la cuestión de los picos y el escalonamiento arancelario. Por lo tanto, si se atendieran debidamente estos aspectos se tendría en cuenta el Principio de la Reciprocidad No Plena, garantizado en el Párrafo 16 de la DMD.

Las diferencias con relación a las fórmulas eran tan marcadas que varios Miembros solicitaron a la Secretaría un ejercicio a fin de evaluar el impacto de cada una de las fórmulas presentadas en los aranceles de los Miembros. A principios de abril de 2003 y dada la proximidad de la fecha estipulada para la definición de las modalidades, la Secretaría presenta el ejercicio[12] requerido tomando en cuenta las propuestas presentadas por China[13], India[14], que son las menos ambiciosas, y las propuestas del grupo ambicioso estos son, Comunidades Europeas[15], Corea[16], Estados Unidos[17].

[11] TN/MA/W/23 del 15 de enero de 2003, cabe aclarar que dicha presentación se efectúa al Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercados para Bienes No Agrícolas (GNAMA) el 31/12/2002.

[12] JOB(03)/67 del 4 de abril de 2003.

[13] TN/MA/W/20 del 24 de diciembre de 2002.

[14] TN/MA/W/10/Add.2 del 18 de marzo de 2003.

[15] TN/MA/W/11/Add.1 y Add.2 del 13 de diciembre de 2002 y del 1° de abril de 2003 respectivamente.

[16] TN/MA/W/6/Add.1.

[17] TN/MA/W/18 del 5 de diciembre de 2002.

[18] *TN/MA/W/35 del 16 de mayo de 2005.*

En este contexto, el Presidente del GNAMA, Emb. Pierre Louis Girard, captando las dificultades subyacentes en cada enfoque[18] presenta una fórmula que intenta sintetizar las propuestas y demostrar a los países desarrollados que es inútil que continúen presentando fórmulas que afectan fuertemente los intereses de los PEDs y poco los propios, y viceversa.

La fórmula del Pte. Girard, es en realidad la Fórmula Suiza, esto es a mayor coeficiente menor reducción, con el agregado de que dicho coeficiente (a negociar) se multiplica por el promedio arancelario. Esto significa que cuanto mayor sea el promedio arancelario menor será la reducción. La fórmula asume la siguiente forma:

$$t_1 = \frac{B \times t_a \times t_o}{B \times t_a + t_o}$$

Donde
t_1 es el tipo final, que ha de consolidarse en términos *ad valorem*
t_0 es el tipo de base
t_a es el promedio de los tipos de base
B es un coeficiente con un valor único que han de determinar los participantes

Dicha fórmula fue considerada aceptable para la Argentina, siempre y cuando se observen parámetros diferenciados en los coeficientes de reducción de los PD y los PEDs, ya que sin esto se vería seriamente vulnerado el Principio de la Reciprocidad No Plena. Por otra parte se consideró que esta fórmula impactaba con mayor fuerza en estructuras arancelarias heterogéneas, es decir aquellas que tienen promedios arancelarios bajos y picos, tal el caso de la Unión Europea y Estados Unidos. Asimismo se consideraba que las flexibilidades para los países en desarrollo eran muy escuetas dado que el documento sólo contemplaba períodos de aplicación más largos, y la posibilidad de mantener líneas arancelarias sin consolidar. Esta última flexibilidad no le correspondía a nuestro país, ya que al final de la Ronda Uruguay había consolidado todo su universo arancelario.

Los países desarrollados consideraron que el Texto de Girard no era suficientemente ambicioso respecto de la fórmula de reducción arancelaria, al mismo tiempo que coincidían con la propuesta respecto del tratamiento de las negociaciones sectoriales, las cuales tenían estipulados siete sectores[19] y tres fases de igual duración para la eliminación sectorial de los aranceles.

[19] *Los sectores son: electrónica y productos electrónicos; pescado y productos del pescado; calzado, artículos de cuero, partes y componentes de vehículos automóviles; piedras, gemas y metales preciosos; textiles y vestido.*

La Unión Europea junto con Estados Unidos y Canadá presentaron el 20 de agosto de 2003 una propuesta conjunta, que insistía en una fórmula suiza con un coeficiente único, lo cual altera el Principio de la Reciprocidad No Plena. Para el Trato Especial y Diferenciado preveía un sistema de créditos, esto es, un incremento del coeficiente de la fórmula como resultado de la consolidación. En resumen, el coeficiente de la fórmula sólo era diferente si el país en desarrollo primero pagaba algo, y por ello esta propuesta no respeta ni el Principio de la Reciprocidad No Plena, ni el Principio del Trato Especial y Diferenciado.

La mayoría de las delegaciones consideraron que la propuesta conjunta significaba un claro retroceso respecto al documento del Presidente, y se tomó a este último como el piso sobre el cual seguir discutiendo las modalidades en la V Conferencia Ministerial de Cancún.

Conferencia Ministerial de Cancún

El 24 de agosto de 2003 fue distribuido a los Miembros el primer proyecto de Texto Ministerial[20], el cual incluía en su Anexo B las futuras modalidades para la negociación de bienes no agrícolas. Si bien este texto es mucho menos conflictivo que el último propuesto por el Pte. Girard a fin de obtener resultados en esta Reunión Ministerial, caben los siguientes comentarios:

[20] *JOB(03)/150/Rev.1*

i) La adopción de una fórmula no lineal aplicada línea por línea aclarando que se tendrán plenamente en cuenta los intereses de los PEDs y PMAs, incluso mediante la Reciprocidad No Plena, resta márgenes a los países en desarrollo para introducir otro tipo de fórmula para atenuar el impacto de la reducción arancelaria.

ii) La iniciativa de implementar el "enfoque sectorial" como un elemento central de esta negociación no fue definitivamente acordado en el seno de GNAMA, aunque cabe destacar que este texto es más moderado que el Texto Girard, ya que propone la eliminación o armonización, en tanto que el Texto Girard sólo proponía la eliminación.

iii) Respecto de las flexibilidades para los PEDs, el párrafo 7 prevé la aplicación de períodos más largos y la posibilidad de no aplicar reducciones basadas en la fórmula a un 5% de líneas arancelarias. Esto fue considerado aceptable por algunos PEDs, siempre y cuando la definición de sectores sensibles sea de acuerdo a los intereses de cada Miembro.

iv) El último párrafo se refiere a la erosión de las preferencias no recíprocas y la gran dependencia de los ingresos por concepto de aranceles, cuestiones que claramente están fuera del mandato establecido en el párrafo 16 de la DMD.

La segunda versión del Texto Ministerial[21] logró incorporar algunas cuestiones de especial interés para los PEDs y otras cuestiones que no eran de su interés sino de los países desarrollados, a fin de lograr equilibrio en la negociación.

[21] *JOB(03)/150/Rev.2*

Entre las cuestiones de interés para los PEDs, la principal se refiere a las flexibilidades, en donde fueron incorporadas dos viñetas que se agregan a períodos de aplicación más largos y conceden la posibilidad de aplicar reducciones inferiores a las basadas en la fórmula para un 10% de las líneas arancelarias o excluir de la aplicación de la fórmula al 5% de líneas arancelarias o mantenerlas sin consolidar, siempre y cuando no excedan un determinado porcentaje del valor de las importaciones.

Se introdujo un nuevo párrafo al final del Anexo B, en donde se encomienda que el Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercados para Bienes No Agrícolas trabaje en forma conjunta con el Comité de Comercio y Medio Ambiente en Sesión Extraordinaria, a fin de abordar la cuestión de los Bienes Ambientales, prevista en el párrafo 31.iii) de la DMD, tema de particular interés para los países desarrollados.

Cabe destacar que como la V Conferencia Ministerial no logró arribar a un texto ministerial, fue sobre este Anexo B que siguieron las posteriores negociaciones.

Negociaciones Post Cancún

En los primeros meses de 2004 no se observaron grandes avances, ya que la negociación estaba polarizada en dos grandes grupos, los que apoyaban una fórmula de alto impacto en los aranceles y los que proponían una fórmula menos agresiva, más el impulso de las flexibilidades. Por lo tanto en las reuniones del Grupo de Negociación se ratificaban y la búsqueda de consenso se estaba tornando cada vez más conflictiva.

Tal es así, que en el informe que prepara el Presidente del Grupo de Negociación al Presidente del Consejo General, Emb. Shotaro Oshima de Japón, confirma esta situación y por ende presenta el Texto Derbez como plataforma para la futura negociación. Este primer borrador de texto[22], presentado por Oshima, incluye entonces como Anexo B el mismo Anexo B del Texto Derbez.

[22] *JOB(04)/96 del 16 de julio de 2004*

Desde la presentación del primer borrador hasta la consolidación de un texto definitivo el 31 de julio de ese año, se realizaron intensas reuniones que arrojaron como resultado el no avance en ninguno de los temas de esta negociación, por lo tanto, solo quedó el compromiso de seguir trabajando en función de lo dispuesto en el Párrafo 16 de la DMD y de lo dispuesto en el Anexo B del Texto Derbez, que hoy es el Anexo B del Marco de Julio de 2004[23].

[23] *WT/L/579 del 1° de agosto de 2004.*

El tema de los Bienes Ambientales

De acuerdo con lo dispuesto en el Párrafo 31.iii) de la Declaración Ministerial de Doha, se dispone la negociación sobre la reducción o eventual eliminación de aranceles y barreras no arancelarias a los bienes y servicios ambientales (BSA).

Hasta la V Conferencia Ministerial de Cancún, los países desarrollados habían tratado esta cuestión en el marco de las negociaciones sectoriales del GNAMA y la mayoría de los países en desarrollo habían manifestado un amplio rechazo a la obligatoriedad de esta negociación sectorial.

En el Anexo B del Texto Derbez, en su último párrafo, se insta al GNAMA a que trabaje este tema en coordinación con el Comité de Comercio y Medio Ambiente en Sesión Extraordinaria (CCMASE).

Este Comité se había dedicado a buscar una definición acerca de lo que se entendía por "bien ambiental", sin resultados debido a la falta de consenso entre los Miembros.

A partir de la V Conferencia Ministerial de Cancún, los países agrupados en la OCDE y el APEC[24] presentaron un listado de bienes ambientales. Este fue el puntapié inicial para que el trabajo de este Comité se centrara en la presentación de listas y las diferentes modalidades para la reducción y eliminación de aranceles. En este contexto presentaron sus listas Corea, Qatar, Nueva Zelanda, Canadá, Japón, entre otros.

[24] *TN/TE/W/18.*

Como el Marco de Julio retoma en el Anexo B el Texto Derbez, la negociación continuó girando alrededor de la presentación de listas de bienes ambientales. Obviamente cada lista contenía bienes diferentes, que en su gran mayoría eran de alto nivel de industrialización, con lo cual los países en desarrollo eran importadores netos de estos bienes y quienes en consecuencia pagarían el costo de la reducción arancelaria.

A fin de evitar que la negociación continuara en este camino de las listas, en junio de 2005 la India[25] presenta una propuesta basada en proyectos ambientales, esto es, cada país debería definir si un proyecto es ambiental o no en función de sus necesidades de desarrollo y todos los productos asociados a ese proyecto por ende gozarían del beneficio de la reducción arancelaria. La mayor parte de los países en desarrollo decide apoyar este enfoque. A partir de allí, la Argentina presenta una *propuesta integradora*[26], que intenta consensuar en una única propuesta los dos enfoques, esto es el de listas y el de proyectos ambientales.

[25] *TN/TE/W/51 y TN/TE/W/54.*

[26] *TN/TE/W/62.*

I.3. Servicios

El párrafo 15 de la Declaración Ministerial de Doha dispone que "las negociaciones sobre el comercio de servicios se llevarán a cabo con el propósito de promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo y menos adelantados". Dado que esta Ronda es llamada la Ronda del Desarrollo, la alusión hacia los PEDs y PMAs no podía estar ausente, especialmente en este tema en el que la mayoría de los demandantes son los países desarrollados.

Se dispone continuar el trabajo iniciado en el marco del Consejo de Servicios, en conformidad con lo mandatado por el Artículo XIX del Acuerdo General del Comercio de Servicios (AGCS) y se reconoce la variedad de propuestas presentadas, que incluyen las referidas a temas horizontales, otras relativas a diferentes sectores y algunas sobre el movimiento de personas físicas. El mandato ministerial reafirma que las Directrices y Procedimientos[27] para la negociación constituyen la base para la continuación del trabajo y fija dos fechas claves:

[27] *S/L/93 del 28 de marzo de 2001.*

> 30/06/2002: peticiones iniciales de compromisos específicos
> 31/03/2003: ofertas iniciales

Estas directrices proponen que el punto de partida para la negociación sean las Listas actuales de Miembros, además estipula que la liberalización se llevará adelante por medio de negociaciones bilaterales, plurilaterales o multilaterales, en tanto que el método será el de pedidos y ofertas. Por otra parte, este documento establece que habrá flexibilidades adicionales para los países en desarrollo Miembros.

Debido a la intensa demanda de los países desarrollados sobre la cuestión del acceso a mercados y la gran cantidad de propuestas presentadas en este sentido, es que los países en desarrollo comienzan a pensar en mecanismos alternativos para ajustar sus economías al avance del comercio de servicios. De aquí surge que en la negociación se comiencen a incluir temas relativos a las reglas y se formen dos áreas principales en la negociación sobre servicios:

1. Acceso a Mercados: esto es el intercambio de pedidos y ofertas y los requerimientos bilaterales de acuerdo con lo dispuesto en las Directrices y Procedimientos.

2. Reglas:
   a) Mecanismo de Salvaguardia Especial
   b) Compras Gubernamentales
   c) Regulación Doméstica
   d) Subsidios

Por la incorporación de los temas relativos a reglas se dispuso que además de las Sesiones Extraordinarias del Consejo de Comercio de Servicios donde se tratan los temas relativos al acceso a mercados, se formen dos Grupos de Trabajo, uno sobre Reglas y otro sobre Regulación Doméstica. Asimismo y a fin de acelerar el avance en las negociaciones sobre acceso a mercados se ha formado el "Grupo de Amigos" (Friends Group), el cual funciona de manera informal.

Los primeros meses del año 2002 se focalizaron en el intercambio de pedidos y ofertas tal como lo estipulaba el documento base de la negociación. En este sentido es importante destacar que los países que presentaron sus pedidos y ofertas iniciales fueron en su amplia mayoría desarrollados que dirigían sus pedidos y ofertas hacia los países en desarrollo. De la misma manera entre los años 2002 y 2003 se presentaron 39 propuestas sobre Acceso a Mercados, entre ellas la propuesta de la Argentina.

Conferencia Ministerial de Cancún

La proximidad de la Conferencia Ministerial de Cancún no provocó demasiados avances o retrocesos en esta negociación, que tiene ritmos propios desde sus inicios previos a la Conferencia Ministerial de Doha.

A inicios de 2003 el Consejo de Comercio de Servicios en Sesión Extraordinaria decide establecer modalidades para el trato de liberalización autónoma[28]. En este sentido los países en desarrollo que decidan liberalizar su sector de servicios, debido a programas de ajuste impuestos por organizaciones económicas internacionales o quienes decidan hacerlo de manera voluntaria, gozarán del beneficio de obtener un crédito. Dicho crédito podrá obtenerse luego de que el Miembro que liberalice y el interlocutor comercial acuerden el valor de la medida de liberalización (por ej. a través de la cobertura sectorial, la duración de la medida, el potencial de mercado para el interlocutor comercial, oportunidades de ampliación de la participación extranjera en ese sector, etc.).

[28] *TN/S/6 del 10 de marzo de 2003 y TN/S/8 del 17 de marzo donde se encuentra la Declaración del Presidente.*

El tema de los créditos por la liberalización autónoma fue considerado como un avance en la negociación sobre servicios pero no fue recogido en los proyectos de Texto Ministerial, ya que el primer proyecto[29] de fines de agosto de 2003 contiene un párrafo sobre el tema y lo que permanece entre corchetes es la fecha para la presentación de ofertas, como así también la intención de agregar una frase en donde esté contemplado el Trato Especial y Diferenciado para los países menos adelantados.

[29] *JOB(03)/150/Rev.1*

Por otra parte, es claro que la negociación en esta Conferencia Ministerial estuvo centrada en un principio en Agricultura y Acceso a Mercados para Bienes No Agrícolas, pero finalmente terminó focalizándose en los Temas de Singapur. Los principales actores estaban preocupados por estos asuntos y los temas relativos a la liberalización de los servicios pasaron por Cancún sin pena ni gloria. El primer proyecto de Texto Ministerial incluye una frase donde efectivamente se contempla el Trato Especial y Diferenciado para los países menos adelantados y se suma el compromiso de todos los países de aumentar el número de ofertas para una liberalización significativa.

Negociaciones Post Cancún

Durante los inicios del año 2004 las negociaciones sobre servicios continuaron con ritmo propio, basándose principalmente en lo previsto en el documento sobre Directrices y Modalidades, esto es, el intercambio de pedidos y ofertas.

Los países desarrollados insistían en avanzar en esta área particular de la negociación, y esto es lo que se puede ver durante la Reunión Mini Ministerial realizada en París en mayo de este año, en donde el Comisario Europeo de Comercio, Pascal Lamy, solicita a los 30 Miembros allí reunidos que sean ambiciosos en las áreas de NAMA y Servicios, subrayando que en esta esfera particular, el Modo 4 de suministro es de alto interés para los PEDs (el Modo 4 se refiere al movimiento de personas físicas).

Esta Mini Ministerial puso en movimiento otra vez a las negociaciones multilaterales, especialmente con la propuesta europea de Ronda Gratis para el G-90. Por ende a mediados de Julio se comienza a trabajar arduamente en Ginebra en la elaboración del Marco de Julio de 2004 o también llamado Framework[30].

[30] *WT/L/579 del 2 de agosto de 2004.*

Este Marco de Julio, a diferencia del Texto Derbez, contiene un párrafo sobre servicios, más específicamente el párrafo 1-e) con líneas generales y un Anexo C en donde se especifica como deberá seguir avanzando esta negociación. El párrafo toma nota de los progresos realizados e insta a los Miembros a avanzar en conformidad con el Mandato de Doha y estipula que la base para continuar la negociación es la establecida en el Anexo C.

El Anexo C dispone que:
> Los Miembros que no han presentado ofertas deberán hacerlo.
> Las ofertas deberán ser de alta calidad, especialmente en sectores y modos de suministro de interés para los PEDs, a fin de otorgar efectivo acceso a mercados.
> Los Miembros tratarán de lograr niveles cada vez más elevados de liberalización sin excluir ningún sector ni modo de suministro.
> Intensificar los esfuerzos para concluir las negociaciones sobre normas.

I.4. Temas de Singapur

Los cuatro Temas de Singapur (Inversiones, Política de Competencia, Compras Gubernamentales y Facilitación del Comercio) ingresan a la Organización Mundial del Comercio a través de la Conferencia Ministerial realizada en Singapur del 9 al 13 de diciembre de 1996. En la Declaración Ministerial de Singapur se dispone lo siguiente respecto de estos temas:

Párrafo 20 - Inversión y Competencia: se acuerda el establecimiento de un Grupo de Trabajo para examinar la relación entre comercio e inversión, como así también otro Grupo de Trabajo a fin de estudiar las cuestiones que planteen los Miembros respecto de la interacción entre comercio y política de competencia (incluidas las prácticas anticompetitivas).
Se destaca asimismo, que cualquier futura negociación en materia de disciplinas multilaterales aplicables a estos sectores sólo podrá tener lugar tras la adopción por los Miembros de la OMC de una decisión explícita por consenso acerca de esas negociaciones.

Párrafo 21 - Transparencia de la Contratación Pública: se establece un grupo de trabajo que tendrá por funciones el estudio sobre la transparencia de las prácticas de contratación pública, que tenga debidamente en cuenta las políticas nacionales y sobre esa base, elabore elementos apropiados para su inclusión en un acuerdo. Por otra parte, se encomienda al Consejo de Comercio de Mercancías la realización de trabajos exploratorios y analíticos sobre la simplificación de procedimientos, con el objeto de evaluar si procede establecer normas de la OMC en esta materia.

Párrafo 22 - Facilitación del Comercio: A efectos de organizar el trabajo de los dos párrafos anteriores, se tratará de reducir al mínimo la carga que podría recaer en las delegaciones. Se pondrá a disposición de los PEDs y PMAs el programa de cooperación técnica a fin de facilitarles su participación.

A pesar del gran auge del comercio mundial cabe destacar que las recurrentes crisis financieras, a partir de los años 1997/1998, cambiaron la situación y estos temas perdieron la trascendencia inicial como así también el apoyo de numerosos Miembros de la OMC.

En la Declaración Ministerial de Doha, los párrafos que van del 20 al 27, se concentran en el tratamiento de estos cuatro temas. Se conviene, además, en que después del V período de sesiones de la Conferencia Ministerial de Cancún, se celebrarán negociaciones sobre la base de una decisión que se ha de adoptar por consenso explícito respecto de las modalidades de negociación.

En este contexto se prevé que cada Grupo de Trabajo trabajará sobre los siguientes ítems.

Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversión	Párrafos 20 al 22	Alcance y definición; transparencia, no-discriminación; modalidades de compromisos previos al establecimiento basado en un enfoque de listas positivas, disposiciones sobre el desarrollo, excepciones y salvaguardias.
Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia	Párrafos 23 al 25	Principios fundamentales, incluida la transparencia, la no-discriminación y la equidad procesal y disposiciones sobre los cárteles intrínsecamente nocivos; modalidades de cooperación voluntaria; apoyo al fortalecimiento de instituciones.
Grupo de Trabajo sobre Transparencia de la Contratación Pública	Párrafo 26	La negociación se basará en los progresos alcanzados hasta el momento por el Grupo, teniendo en cuenta las prioridades de los participantes en materia de desarrollo.
Grupo de Trabajo sobre Facilitación del Comercio	Párrafo 27	En el período hasta la V Conferencia Ministerial, el Consejo de Comercio de Mercancías examinará, mejorará y aclarará los aspectos pertinentes de los Artículos V, VIII y X del GATT de 1994.

Los países desarrollados (Comunidades Europeas y Japón) presionaron para obtener un mandato más ambicioso, pero hallaron resistencia de los Miembros en desarrollo, como así también un tibio apoyo por parte de los Estados Unidos.

La situación de cada uno de los Temas de Singapur se puede resumir como sigue:

Política de Competencia

Países demandantes: Comenzar las negociaciones a fin de elaborar un marco multilateral de disciplinas sobre el tema, basado en principios básicos sobre modalidades de cooperación y apoyo para el desarrollo y mecanismos de aplicación progresivos. Contemplaría además posibles compromisos progresivos relativos a la introducción de leyes internas y mecanismos de ejecución. Estos Miembros han circulado un non paper con elementos que servirían de base para la futura negociación (CE, Canadá, Japón, Chile, Sudáfrica, Colombia, entre otros).

Países No Demandantes: Se oponen a incluir este tema en la agenda de negociación, ya que consideran que la propuesta de negociación de los demandantes es prematura y ambiciosa. Además no contempla la cuestión relativa al Trato Especial y Diferenciado (Estados Unidos, Hong Kong, India, Venezuela, Singapur, entre otros).

Inversiones

Países demandantes: Pretenden un acuerdo basado en la Cláusula Nación Más Favorecida y la no-discriminación; por otra parte no estiman conveniente la complementación del Acuerdo sobre Medidas de Inversión (TRIMs) existente en la OMC. Pretenden también incluir la posibilidad de solución de controversias entre estados. A fin de asegurar la transparencia del nuevo acuerdo, pregonan la presentación de Listas Positivas al estilo AGCS (CE, Japón, Corea, Chile, Costa Rica, Suiza y Marruecos, entre otros).

Países No Demandantes: Se oponen a ampliar las disposiciones del Acuerdo Sobre Medidas de Inversión aduciendo que limita la capacidad de los Miembros para aplicar políticas específicas (India, Pakistán y la mayor parte de los Miembros de ASEAN).

Contratación Pública

Países Demandantes: Pretenden asegurar la transparencia incorporando aspectos relativos a la publicación, notificación y la extensión de criterios a todas las áreas del gobierno. Por otra parte algunos demandantes desean extender el Acuerdo a compromisos de acceso a mercado (CE, Japón, Corea, Chile, Costa Rica, Marruecos, Estados Unidos y Nueva Zelanda, entre otros).

Países No Demandantes: No consideran que la incorporación de compromisos adicionales le otorgue claridad a este tema, ya que los mismos son bastante confusos (Malasia, Egipto, India, Cuba, Pakistán e Indonesia).

Facilitación del Comercio

Países Demandantes: Iniciar las negociaciones sobre disciplinas y normas, con el fin de establecer estándares internacionales y poder someter estas cuestiones al Entendimiento para la Solución de Diferencias (Canadá, Costa Rica, Chile, Suiza, CE, Estados Unidos, entre otros).

Países No Demandantes: Se oponen ya que significaría aceptar obligaciones en un área donde no está claro lo que se entiende por "facilitación del comercio" (Pakistán, India, Egipto, Brasil, Tailandia y Venezuela, entre otros).

Conferencia Ministerial de Cancún

[31] *JOB(03)/150/Rev.1 del 24 de agosto de 2003.*

El primer proyecto de texto ministerial[31] contenía en relación con estos cuatro temas dos opciones y un anexo. Entre las opciones, una apuntaba a iniciar las negociaciones basadas en lo establecido en el anexo correspondiente, en tanto que la segunda opción estipulaba que la labor realizada no servía como base para el inicio de negociaciones en estos temas y por ende disponía que el Grupo de Trabajo emprenda un proceso de aclaración de las cuestiones.

El facilitador para estos temas era Pierre Pettigrew, Ministro de Comercio Internacional de Canadá, país que está en el grupo de los demandantes, tal como se expone más arriba, por ende la cuestión iba a ser un punto de conflicto en esta Conferencia Ministerial. A esto se sumó la actitud del Presidente de la Conferencia Ministerial, Mtro. Derbez, quien en todo el recorrido de esta reunión tuvo una actitud bastante intransigente.

Si bien agricultura y NAMA eran "los temas" a resolver en esta Reunión, y los temas de Singapur no habían captado demasiado la atención de los Miembros, el giro observado en el transcurso de la Ministerial hace presuponer que muchos países llegaron a Cancún con una clara posición respecto de ellos. En especial quienes no eran demandantes en estos temas y querían resultados en agricultura.

La coalición de PEDs que logró reunirse en función del tema agrícola fue ampliamente superada por la coalición de PEDs agrupados con relación a los Temas de Singapur. Estos casi setenta países en desarrollo se oponían resueltamente a incluir estos temas en la Declaración Ministerial ya que como dispone el mandato de Doha se necesitaba reunir consenso explícito y este obviamente no se alcanzaba.

La segunda versión del Texto Ministerial no mejoró en nada la situación, a pesar de haber sacado dos de los cuatro anexos, los referidos a política de competencia e inversiones.

La modificación realizada en los párrafos correspondientes a Inversiones no estipulaba la falta de consenso sino más bien disponía bases para elaborar modalidades en el Grupo de Trabajo en Sesión Extraordinaria. En tanto que el párrafo sobre política de competencia solicita al igual que el párrafo sobre inversiones la aclaración de algunos aspectos y la consideración de posibles modalidades.

Respecto de las cuestiones sobre contratación pública y facilitación del comercio, se opta por uno de los dos párrafos del primer proyecto, que dispone la continuación de la negociación a fin de elaborar modalidades sobre la base de los anexos correspondientes.

La reacción de los países en desarrollo no se hizo esperar y en el último día de la Conferencia Ministerial, cuando el Pte. Derbez convoca a tratar los temas de Singapur, observa que la situación no era la esperada y debido a la falta de consenso en este tema y a la falta de voluntad de los países en acercar posiciones, decide suspender la Conferencia Ministerial y darla por finalizada medio día antes de lo esperado.

La intransigencia vino dada por parte de los países desarrollados, quienes no aceptaban ningún tipo de demandas por parte de los PEDs, ya sea en agricultura, NAMA o en los Temas de Singapur. El hecho nuevo fue la gran cohesión de los países en desarrollo, que no había ocurrido en Conferencias anteriores.

Negociaciones Post Cancún

La fuerte resistencia de los países en desarrollo a considerar estos temas, especialmente en vista de los escasos avances en áreas de su particular interés para ellos, como la negociación sobre comercio y desarrollo y la negociación agrícola, se proyectó sobre todo el proceso negociador iniciado a partir del año 2004.

Esto quedó reflejado en la negociación del Marco de Julio[32] de 2004 o Framework, donde fueron retirados tres de los Temas de Singapur, compras gubernamentales, inversiones y política de competencia. Por lo tanto sólo quedó facilitación del comercio en donde se dispone comenzar las negociaciones sobre la base de las modalidades establecidas en el Anexo D del Marco.

[32] *WT/L/579 del 2 agosto de 2004.*

Claro está que para los PEDs no fue fácil conseguir el retiro de los otros tres temas. Sin embargo, el hecho de que sólo haya quedado el menos conflictivo de ellos, da la pauta de que en el futuro cualquier tema que se quiera incluir en la mesa de negociación deberá tener el consenso de los 150 Miembros actuales de la Organización Mundial del Comercio.

I.5. Otros temas

La Declaración Ministerial de Doha contiene una variedad de temas además de los temas descriptos. Entre ellos hay tres temas que son importantes para el desarrollo de la Ronda y que además afectarían significativamente los intereses comerciales de la Argentina. Ellos son: las indicaciones geográficas; las reglas, esto es la negociación sobre el Acuerdo Antidumping y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y también dentro de este Grupo el tratamiento de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACRs); y por último, la cuestión del Trato Especial y Diferenciado en el marco del Comité de Comercio y Desarrollo.

I.5.1. Indicaciones Geográficas (IG)

En conformidad con el Artículo 23.4[33] del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) se estableció en el párrafo 18 de la Declaración Ministerial de Doha, la negociación del establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas para vinos y bebidas espirituosas. El mismo párrafo estipula que la extensión de protección a productos distintos de los vinos y espirituosas se abordará en el Consejo de los ADPIC.

[33] *En el párrafo 4 del Artículo 23 se dispone que "para facilitar la protección de las indicaciones geográficas para los vinos, en el Consejo de los ADPIC, se establecerán negociaciones sobre el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos que sean susceptibles de protección en los Miembros participantes del sistema".*

Se entiende que este sistema debe facilitar la protección de las IG para vinos y bebidas espirituosas sin imponer obligaciones y/o cargas adicionales a los Miembros de la OMC. El concepto "facilitar" debe ser entendido como "informar" las IG para vinos y bebidas espirituosas protegidas por cada miembro participante del sistema. Este sistema de notificación y registro no debería dar origen a derechos, sino sólo facilitar la protección de las IG de acuerdo a lo previsto en el Acuerdo.

Las posiciones alrededor de esta cuestión están divididas en dos grandes grupos:

a) Comunidades Europeas[34]*:* propone la creación de un Sistema Internacional Obligatorio de Notificación y Registro para Vinos y Bebidas Espirituosas, el cual consiste en un procedimiento de registro que obliga a todos los Miembros de la OMC a proteger dentro de sus territorios las IG notificadas y registradas, a menos que se obtenga un resultado satisfactorio en un procedimiento de oposición. Asimismo plantea que después de un período de tiempo razonable los Miembros estarían obligados a proteger las IG notificadas por otros Miembros.

b) Argentina, Australia, Chile, Ecuador, México, Nueva Zelanda y Estados Unidos[35]*:* Este grupo de países propone un procedimiento de notificación y registro de las IG protegidas bajo la legislación nacional del Miembro que notifica. El objetivo es poner a disposición de los demás Miembros la información presentada. Los Miembros además no están obligados a participar del sistema para tener protección de sus IG para vinos y bebidas espirituosas. Por otra parte siendo el sistema voluntario, no habrá necesidad de confirmar si la IG notificada cumple con lo dispuesto en el párrafo 1 del Artículo 22 del ADPIC.

En vista de los escasos avances que ha tenido este tema en el marco de la negociación del ADPIC, y a solicitud de la Unión Europea, el Texto Derbez[36] lo incorpora como parte de las Cuestiones relativas a la Aplicación. Esto fue confirmado en el Marco de Julio de 2004[37], en donde además de ratificar la negociación en el marco del ADPIC, de la extensión de la protección a productos distintos de los vinos y bebidas espirituosas, se incorporan las IG en el párrafo 49 del Anexo A relativo a la Agricultura, bajo las "cuestiones de interés pero no acordadas".

I.5.2. Reglas

En el Párrafo 28 de la Declaración Ministerial de Doha, se convino en iniciar negociaciones sobre el Artículo VI del GATT (Acuerdo Antidumping -AA-) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC). La finalidad es aclarar y mejorar las disciplinas, preservando los conceptos y principios básicos de esos Acuerdos, y teniendo en cuenta las necesidades de los participantes en desarrollo y menos adelantados.

El Párrafo 29 de la Declaración Ministerial de Doha insta a aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones de la OMC aplicables a los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR).

Acuerdo Antidumping (AA) y Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC), y Subsidios a la Pesca

Las negociaciones sobre estos dos acuerdos han transitado, desde Doha hasta hoy, por tres etapas:

> *Primera Etapa:* En esta etapa los Miembros indicaron en cuales esferas deseaban introducir cambios en el AA y en el ASMC. Sobre esta base el Presidente del Grupo elaboró con las 141 propuestas recibidas una "Recopilación de las cuestiones y propuestas identificadas por los participantes". Este documento fue presentado previo a la Conferencia Ministerial de Cancún.

[34] *Comunicaciones de las Comunidades Europeas: WT/GS/W/547, TN/C/W/26 y TN/IP/W/11.*

[35] *TN/IP/W/10.*

[36] *JOB(03)/150/Rev.2.*

[37] *WT/L/579.*

> *Segunda Etapa:* Luego de Cancún se comenzaron a celebrar reuniones informales a fin de analizar propuestas más detalladas y específicas. De las 55 propuestas analizadas, 45 se referían a medidas correctivas sobre el AA y en menor medida sobre el ASMC y 6 sobre subsidios a la pesca. Las propuestas se centraron en: márgenes de dumping, la existencia/cuantía de la subvención, el daño, los derechos, los procedimientos, la elusión y la solución de controversias (Anexo I).

> *Tercera Etapa:* A fin de completar el proceso, el Presidente decidió añadir a las consultas informales, consultas bilaterales y plurilaterales y un grupo técnico que tendría como objetivo elaborar un "cuestionario antidumping" uniforme, el cual reduciría significativamente los costos y aumentaría la previsibilidad, tanto para las autoridades como para los exportadores. Asimismo, en el marco de las consultas se analizaron propuestas relativas a cambios específicos en el texto de los Acuerdos.

Pueden destacarse como actores principales a los Estados Unidos, que ha demostrado no tener interés en que prosperen modificaciones sustanciales y sus comentarios sobre las propuestas formuladas por los otros Miembros se han limitado a abordar aspectos meramente formales (cuestiones de transparencia y debido proceso). En definitiva apunta a preservar los principios fundamentales de las reglas de defensa comercial existentes y asegurar que dichas reglas sigan siendo efectivas.

Otro de los actores relevantes ha sido el denominado Grupo "Amigos del Antidumping" integrado por los siguientes Miembros: Brasil; Chile; Colombia; Corea; Costa Rica; Hong Kong, China; Israel; Japón; México; Noruega; Singapur; Suiza; Tailandia; Taiwán y Turquía que ha demostrado mucho interés en la materia presentando numerosos documentos sobre gran parte de los artículos del Acuerdo Antidumping. El propósito central es lograr que se aclaren y mejoren las disciplinas a fin de evitar abusos y usos incorrectos del antidumping, con una carga excesiva en las empresas demandadas y aumentar la transparencia del sistema.

La Unión Europea tiene por objetivo reforzar las actuales disciplinas, simplificando y aclarando ciertas disposiciones contenidas en el Acuerdo, teniendo en cuenta las necesidades de los países en desarrollo.

Canadá e India también se muestran dispuestos a aclarar y reforzar las disposiciones del Acuerdo Antidumping. En este sentido han presentado documentos, vinculados a cuestiones de transparencia y equidad procesal, la determinación de daño, la aplicación de derechos antidumping, la consideración del interés público más amplio y el examen y duración de las medidas antidumping. India ha presentado un documento vinculado a la aplicación de un derecho inferior al margen de dumping, regla denominada "lesser duty".

Acuerdos Comerciales Regionales (ACRs)

Las normas de la OMC disponen que los Acuerdos Comerciales Regionales tienen que satisfacer determinadas condiciones. No obstante, la interpretación de lo dispuesto en estas normas ha resultado polémica y ha sido un elemento central de la labor del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales. Por ello, desde 1995 el Comité no ha podido concluir su examen sobre los distintos acuerdos comerciales y su conformidad con las disposiciones de la OMC.

En Doha, los Miembros de la OMC acordaron iniciar negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones vigentes de la OMC aplicables a los acuerdos comerciales regionales, teniendo en cuenta los aspectos relativos al desarrollo. Se preveía que estas negociaciones se completen el 1° de enero de 2005.

En el párrafo 29 de la Declaración Ministerial de Doha se establece que luego del V Período de Sesiones de la Conferencia Ministerial de Cancún, habría que evaluar los progresos hechos, dar cualquier orientación política que sea necesaria y adoptar las decisiones que se requieran. Así en las negociaciones se tendrían en cuenta los aspectos de los ACRs relativos al desarrollo.

I.5.3. Comercio y Desarrollo

Si bien las actividades de la OMC relacionadas con el comercio y el desarrollo se llevan a cabo principalmente en este Comité, se trata de una cuestión transversal a todos los acuerdos OMC. Los Acuerdos contienen disposiciones especiales que se conocen como "disposiciones en materia de Trato Especial y Diferenciado" (TED) que confieren a los países en desarrollo derechos especiales y brindan a los países desarrollados la posibilidad de otorgar un trato más favorable a estos países.

En virtud del párrafo 44 de la Declaración Ministerial de Doha y del párrafo 12 de la "Decisión sobre cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación", ambas adoptadas en Noviembre de 2001, se encomendó al Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión Extraordinaria (CCyDSE) que identifique disposiciones sobre TED que tienen carácter obligatorio y que considere las consecuencias de la conversión de las medidas que actualmente no son vinculantes en disposiciones obligatorias para los Miembros. Se encomendó además, a dicho Comité, que examine todas las propuestas pendientes relativas a acuerdos específicos y que aborde todos los demás trabajos pendientes, incluidos los relativos a las cuestiones transversales, el establecimiento de un mecanismo de vigilancia y la incorporación del trato especial y diferenciado a la estructura de las normas de la OMC.

Hasta la fecha, los Miembros han presentado 88 propuestas, a las cuales, para evitar la falta de progreso en las negociaciones, se resolvió categorizar en tres grupos temáticos antes de la Conferencia Ministerial de Cancún:

> La categoría I, incluye 28 propuestas sobre cuestiones largamente discutidas y sobre las cuales todavía no hay acuerdo. Un ejemplo de estas propuestas es la propuesta de Santa Lucía, referida al artículo XVIII del GATT de 1994 (Trato Especial y Diferenciado en la aplicación de medidas de salvaguardia sectoriales), en la cual propone elaborar directrices básicas para aclarar ambigüedades sobre el procedimiento para recurrir a la Sección C del artículo (referida a las obligaciones comprendidas en el GATT para facilitar la creación de una determinada rama de producción) y afirmar esta sección como instrumento autónomo de política comercial del TED, destinado principalmente a los países en desarrollo pequeños y no simplemente como una medida de último recurso.

> La categoría II, incluye 38 propuestas que fueron enviadas a los órganos de la OMC a las que se refieren. Un ejemplo de propuesta incluida en esta categoría es la propuesta conjunta de los PMAs referida al artículo IV.1 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, en la cual solicitan que, al iniciarse las negocia-

ciones sobre ofertas y peticiones relativas a los servicios sectoriales, los PMAs puedan indicar los sectores y los modos de suministro que representan una prioridad en sus políticas de desarrollo, de manera que los Miembros de la OMC pudieran tener en cuenta esas prioridades en las negociaciones.

> La categoría III, incluye 15 propuestas que han tenido las mayores dificultades para encontrar un consenso. En esta categoría puede citarse la propuesta del Grupo Africano, referida al artículo 20.3 del Acuerdo sobre la Implementación del artículo VII del GATT de 1994 (Asistencia técnica a los PEDs), en virtud del cual propone hacer extensivo a los PMAs los programas de asistencia técnica previstos para los PEDs.

Finalmente, los Miembros consensuaron una agenda de trabajo que sólo tiene como punto sustantivo el tratamiento de 5 propuestas de los PMAs relativas a acuerdos específicos, y que indican concretamente varios acuerdos y disposiciones que deben atenderse a fin de reforzar el trato especial y diferenciado. Estas comprenden:

> El Entendimiento relativo a las Exenciones de Obligaciones Dimanantes del GATT de 1994 - 1 propuesta
> La Decisión sobre Trato Diferenciado y más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo (Cláusula de Habilitación) -2 propuestas
> El Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio - 1 propuesta
> La Decisión relativa a las Medidas en favor de los Países Menos Adelantados - Parágrafo 1 - 1 Propuesta

Si bien los Miembros consideran que los PMAs deberían tener cierto grado de flexibilidad para aplicar los acuerdos, existen diferencias en cuanto a la naturaleza y el alcance de esta flexibilidad. Algunos creen que ésta debería ser transitoria y otorgarse sobre la base de una necesidad evaluada colectivamente y otros (entre ellos los propios PMAs) creen que debería ser automática y que los países desarrollados deberían prestar asistencia técnica. Aunque la mayoría de los países desarrollados aceptan la prestación de asistencia técnica, no coinciden en su carácter obligatorio. De acuerdo a la última reunión del Comité celebrada el 27 de Octubre, estas cuestiones siguen aún sin resolver.

El Comité deberá seguir trabajando sobre estas propuestas y las demás relativas a acuerdos específicos (categoría II) y rendir informe al Consejo General para la Conferencia Ministerial de Hong Kong, labor que seguirá realizando dentro de los parámetros del mandato del párrafo 44 de la Declaración Ministerial de Doha y del párrafo 12 de la Decisión sobre las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación.

La Conferencia Ministerial de Hong Kong se realizó entre los días 13 y 18 de diciembre de 2005, luego de un largo período de preparación que se intensificó durante los dos últimos meses previos al encuentro en esa ciudad de la R. P. China.

1. Las conferencias ministeriales

La mecánica de las conferencias ministeriales de la OMC, establecidas en el Acuerdo de creación de la organización que surgió de las negociaciones de la Ronda Uruguay, se ha convertido en un problema para la marcha de las actividades del organismo y para la realización exitosa de negociaciones comerciales multilaterales como la que se inició en Doha en noviembre de 2001.

El hecho es que se están subordinando las tareas que se llevan a cabo en la organización a la preparación y realización de las conferencias ministeriales. Esto ocurre con respecto a todos los temas de comercio de bienes, comercio de servicios, aspectos comerciales vinculados con la propiedad intelectual y los exámenes de las políticas comerciales de los países miembros. Se ha ido generando una actitud y una práctica de los representantes de los gobiernos y de la propia secretaría de la OMC que no contribuye a lograr progresos en ninguno de los temas en discusión. Una señal de esta situación puede verse en el auge de los casos de solución de controversias entre los países que se presentan para ser resueltos en el marco de las disposiciones del ESD. Esta proliferación de casos se está convirtiendo en la forma de interpretar los Acuerdos Comerciales Multilaterales independientemente de la mesa de negociaciones entre los países miembros. La jurisprudencia acumulada condiciona el funcionamiento de los acuerdos en los países y crea nuevas complicaciones y problemas por la falta de cumplimiento de los resultados de los paneles y de los fallos del Órgano de Apelación.

La realización de conferencias ministeriales con una frecuencia bianual implica que en el primer año se procura avanzar en las tareas previstas por la conferencia que ha concluido y en el segundo año se comienza a pensar sobre la forma en que se llegará a la celebración de la conferencia siguiente. Esta situación condiciona negativamente la posibilidad de alcanzar acuerdos tanto en la primera etapa como en la segunda. En la primera, porque los países piensan que es posible mantener sus posiciones y defender sus intereses sin realizar mayores concesiones y en la segunda, porque todos se unen para buscar un resultado para la conferencia del final de ese período y concluyen reduciendo las ambiciones para alcanzar consensos que se acercan peligrosamente al mínimo común denominador o directamente a ningún resultado.

Con anterioridad al lanzamiento de las negociaciones de la Ronda Doha, bautizada como la Ronda del Desarrollo, las conferencias ministeriales de Singapur en diciembre de 1996 y de Ginebra en mayo de 1998 se limitaron a cumplir con el objetivo previsto de realizar estos eventos cada dos años y en Ginebra festejar los 50 años de la organización. A pesar de ello, lograron algunos resultados interesantes como el acuerdo para reducir los aranceles y barreras no arancelarias a los bienes de tecnología de la información; la separación de la cuestión de los derechos laborales y las reglas comerciales multilaterales; la no aplicación de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas de información y el programa sobre reglas aplicables al comercio electrónico; y los grupos de trabajo sobre los temas de inversiones, política de competencia, compras gubernamentales y facilitación de comercio, entre otros.

La Conferencia Ministerial de Ginebra también aprobó un programa de trabajo para arribar a la siguiente conferencia en condiciones de iniciar las negociaciones de una nueva ronda que algunos comenzaron a denominar en ese momento (entre 1998 y 1999) como la ronda del milenio. A tal fin, debían definirse los mandatos u objetivos de los diversos temas que serían parte de la nueva negociación comercial multilateral, la primera que se llevaría a cabo en el marco de la nueva organización que inició sus actividades el 1.1.1995. El trabajo para acordar esos objetivos o mandatos y en particular la lista de los temas o cuestiones que serían materia de negociación se extendió desde setiembre de 1998 hasta poco antes de realizarse la Conferencia Ministerial de Seattle a fines de noviembre de 1999. Ese trabajo y la conferencia fueron un fracaso y un golpe durísimo al sistema comercial multilateral que se aprestaba a ingresar en el nuevo milenio y chocaba con la realidad. Un fracaso para las formas organizativas internas empleadas en la preparación de los temas y la búsqueda de los consensos entre los países miembros y un fracaso en la percepción de la situación de los países en desarrollo y los menos avanzados en particular por parte de los mayores socios comerciales de la OMC. Por si esto fuera poco, la Conferencia de Seattle también se destacó por la violencia en las calles que produjeron los enfrentamientos entre las multitudes congregadas por las organizaciones no gubernamentales (ONG) opuestas a la globalización y los encargados de mantener la seguridad como la policía de la ciudad, la guardia nacional y otras fuerzas de seguridad convocadas al efecto cuando ya era demasiado tarde.

Es un lugar común decir que es necesario aprender de los fracasos. En teoría, de esta forma, en el futuro se podría recordar esas lecciones y evitar la repetición de las causas o de las acciones que condujeron a un fracaso en el pasado. En este caso las lecciones fueron muchas, pero no sirvieron para impedir que en la organización de la siguiente conferencia se repitieran los problemas. Los mayores socios comerciales de la OMC no aprendieron la lección derivada de la importancia de atender los intereses de los países en desarrollo y los menos avanzados en el momento de definir las condiciones para lanzar una negociación comercial multilateral. La organización tampoco supo encontrar la forma de modificar los procesos decisorios para lograr consensos entre los más de 140 países miembros respecto de los temas objeto de debate.

Este es un debate que trasciende las cuestiones técnicas de los diversos aspectos de las reglas multilaterales aplicables al comercio y se convierte en una discusión pública sobre los efectos que las políticas económicas y comerciales de los países producen sobre la situación de las sociedades civiles y todos sus actores.

El concepto del libre comercio como una herramienta o instrumento para lograr el objetivo del desarrollo económico de los países y el bienestar de sus poblaciones está puesto en duda por las realidades de las relaciones comerciales, los términos de intercambio entre países en desarrollo y países desarrollados en materia de bienes, el comercio de servicios y los intereses de los países desarrollados por imponer sus objetivos de política en la conformación de las nuevas reglas aplicables al comercio internacional. Así se llega a presenciar el enfrentamiento entre países en desarrollo que reivindican un mayor acceso al mercado para sus productos exportables que, en su mayoría, son bienes primarios o agrícolas elaborados, con países desarrollados que pretenden liberalizar el tratamiento de sus inversiones, regular las políticas de defensa de la competencia y de las compras gubernamentales junto

con una llamada "facilitación del comercio" que propone una transparencia de las acciones que afectan el comercio de bienes y servicios. El medio ambiente es otro tema que interesa a los PD y provoca resistencia en los PED cuando se lo vincula con reglas aplicables al comercio de bienes.

Este enfrentamiento que se puso en evidencia en Seattle (diciembre 1999) y estaba latente al momento de lanzarse la ronda de negociaciones de Doha en noviembre de 2001, fue superado momentáneamente en defensa de un interés superior que se impuso para demostrar la capacidad de respuesta al terrorismo internacional por parte de los gobiernos de los países miembros de la OMC dos meses después de los atentados del 11 de setiembre de 2001. El equilibrio teórico de los temas objeto de la nueva negociación oculta las dificultades que van a aparecer dos años después en los momentos previos y durante el transcurso de la propia conferencia de Cancún que se realizó en setiembre de 2003.

En la primera parte de este trabajo se ha expuesto en detalle lo sucedido con el tratamiento de los temas objeto de la Declaración Ministerial de Doha desde el inicio de las tareas del Comité de Negociaciones Comerciales en Ginebra a principios de 2002 y la imposibilidad de cumplir con los plazos acordados para ir avanzando en las negociaciones respectivas con el objetivo de llegar a Cancún con una serie de cuestiones planteadas para que fueran definidas por los ministros de los países miembros.

2. La toma de decisiones en la OMC

Un contexto de confrontación y conflicto crea o favorece las condiciones para la aparición de nuevos líderes, alianzas y agrupamientos en el marco de la OMC. Las discusiones previas a Cancún dieron lugar al surgimiento del Grupo de los 20, un conjunto de países en desarrollo interesados en obtener resultados favorables en el área de la agricultura que reaccionaron ante a la pretensión de los mayores socios comerciales que son EE.UU. y la UE de imponer sus intereses al conjunto de países miembros con una propuesta negociadora poco aceptable en agosto de 2003 (ver más arriba en este trabajo).

La aparición y consolidación del G-20 como un interlocutor válido de los EE.UU. y de la UE en el tema agrícola modificó sustancialmente el mapa de las relaciones de fuerza existentes en la OMC en general y en estas negociaciones comerciales multilaterales en particular. En la medida en que la atención y la preocupación de los países se fue concentrando en el tema del comercio de productos agropecuarios y esta cuestión se convirtió en el paradigma de las discusiones relativas a la dimensión del desarrollo de esta ronda de negociaciones, las reuniones entre los EE.UU., UE, Brasil India y la R.P. China adquirieron cada vez mayor relevancia para sentar las bases de acuerdos posibles que permitieran ir logrando avances en todos los temas de la negociación.

En efecto, el tratamiento del tema de la agricultura antes de llegar al Marco o Framework de julio de 2004 y lo que sucedió con posterioridad fue determinado en forma creciente por los términos de las conversaciones entre estos pocos países con creciente representatividad en el caso de los tres que hablan en nombre de los PED.

Estos acontecimientos del año 2004 fueron producto de los intentos por recomponer y restituir el valor que habían tenido oportunamente las reuniones de la llamada Quad, con presencia de EE.UU., la UE, Japón y Australia. En efecto, la nueva iniciativa reunió a EE.UU., UE, Brasil, India y Australia, con la presencia también de R.P. China en algunas ocasiones y se pasó a denominar FIP por Five Interested Parties.

La presencia de Brasil e India se explica por la consolidación del G-20 luego de la Conferencia Ministerial de Cancún y el creciente peso de estos dos países en la defensa de las posiciones de los PED y de los PMA.

La conclusión de estos comentarios es que el sistema de toma de decisiones en la OMC está atravesando por una crisis difícil de superar. Si los principales países miembros se reúnen separadamente para tratar de establecer lineamientos o bases mínimas para lograr acuerdos sobre distintos temas y luego ir trasladando estas bases mínimas de acuerdo a sus pares en un formato más amplio y hasta llegar a construir el consenso de todos los miembros de la OMC, el sentido de las reuniones plenarias de los grupos de negociación o de cualquier organismo de la OMC no tiene sentido hasta ese momento.

El problema radica en cómo ampliar o extender el consenso de este núcleo de países líderes a los ministros en las reuniones mini-ministeriales antes mencionadas y posteriormente al conjunto de los 150 países miembros de la OMC. La posibilidad de lograr este resultado depende y está condicionada por los términos de los acuerdos que se proponen y por el grado de representatividad de los países presentes en estas reuniones que no incluyen a los 150 países OMC. En este sentido, uno de los mayores inconvenientes surge de la diversidad de intereses entre los PED y la creciente participación activa de estos países en el proceso de toma de decisiones de la OMC y, en particular en ocasión de las conferencias ministeriales. Los distintos agrupamientos de PED que se fueron generando desde la CM de Seattle hasta la de Cancún, pasando por la de Doha en la que se decidió la convocatoria a la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales bajo la consigna del "desarrollo" ponen de manifiesto un nuevo poder y también una nueva serie de contradicciones entre estos grupos de países.

Es cierto que la sucesión de reuniones de estos pequeños grupos permitieron llegar a la definición del llamado Marco de Julio del 2004, pero es también cierto que ello ocurrió porque la semana previa al 31 de julio se congregaron en Ginebra los ministros de los principales países y altas autoridades representativas de una mayoría de países. Fue en ese ámbito donde se alcanzó un acuerdo que fue ratificado por el Consejo General de la OMC con presencia de los países miembros en general.

Este Marco de Julio tuvo la virtud de volver a poner en marcha y dar nueva vida a las negociaciones que se habían estancado en ocasión de la Conferencia Ministerial de Cancún (setiembre de 2003). Sin embargo, la tarea que quedaba por delante para concluir con la negociación era muy grande y con muchos problemas que fueron surgiendo inmediatamente en el curso del año 2005.

3. Los acontecimientos del año 2005

En la reunión de diciembre de 2004 el Consejo General de la OMC decidió concentrar los trabajos durante el año 2005 en una lista de cinco temas que incluía las cuestiones de la agricultura, NAMA, reglas, servicios y desarrollo. El tratamiento de los temas debía permitir llegar a julio de 2005 con una primera aproximación a lo que serían los contenidos de los compromisos en las áreas de bienes y de servicios, los aspectos a negociar en materia de reglas y el conjunto de elementos que conformaría el contenido agrupado bajo el título de desarrollo. En base a esta primera aproximación, sería necesario acelerar los trabajos durante el segundo semestre a fin de poder contar en Hong Kong con borradores de los textos respectivos y los términos de dichos compromisos y contenidos.

El programa de trabajo fue evolucionando en dos planos principales, el de los Grupos de negociación GN que fueron abordando cada uno de los mencionados temas, incluyendo el de desarrollo en el marco del Comité de Comercio y Desarrollo CCD y el de las reuniones informales de ministros de algunos de los países miembros con la coordinación del Director General de la OMC (el tailandés Supachai Panitchpakdi hasta el 1-9-05 y luego el francés Pascal Lamy).

Esta mecánica o metodología llegó a superponerse o inclusive a fundirse con las reuniones del Consejo General de la OMC que se realizaron con la presencia de los ministros de algunos países miembros o tuvieron lugar inmediatamente después de una de esas reuniones informales antes mencionadas.

El rol de estos líderes debería ser ejercer una conducción a través de lograr bases o lineamientos para acordar posiciones en temas conflictivos que luego pudieran ser compartidos y avalados por el resto de los países miembros de la OMC. Una de las dificultades de esta tarea de conducción se deriva de la gran complejidad de los temas y la magnitud de la divergencia de los intereses de los países.

Por esta razón, el esquema ideal sería que los líderes se ocuparan de ciertos temas de mayor envergadura o de mayor conflictividad y resolvieran las diferencias entre los países miembros a fin que los Grupos de Negociación pudieran avanzar en el tratamiento de los mismos y de todos los que se vinculan con ellos o están condicionados por su falta de resolución. Este esquema no ha funcionado en todos los casos, aunque cabe reconocer que ha servido para llegar a instancias decisorias con una mejor preparación previa de los países.

Los Grupos de Negociación de los temas de agricultura, NAMA, reglas, servicios y desarrollo enfrentaron su tarea durante el año 2005 con una diversidad de cuestiones a resolver. El objetivo de llegar al mes de julio 2005 con esa "primera aproximación" a los términos de los compromisos no pudo lograrse a pesar de todos los esfuerzos realizados. En julio de 2005 no fue posible obtener estos compromisos ni definiciones. Las reuniones informales del grupo FIP y de los otros grupos de países así como las reuniones mini-ministeriales y las reuniones formales del Comité de Negociaciones Comerciales y del Consejo General de la OMC no tuvieron éxito. Las definiciones se postergaron para volver a intentar a partir de setiembre en el último tramo de la preparación de la Conferencia Ministerial de Hong Kong.

Los temas conflictivos se concentraron en la agricultura y los tres pilares de dicha negociación y en acceso a mercados de productos no agrícolas (NAMA), sin desestimar la importancia de la definición de los compromisos a asumir en los temas de desarrollo y de servicios cuya naturaleza es totalmente diversa. Las cuestiones vinculadas con "reglas" se pueden exponer sintéticamente en la falta de acuerdo sobre los términos de la negociación a llevar a cabo.

En la cuestión agrícola, como se ha expuesto más arriba en este trabajo, las discrepancias entre las posiciones de los EE.UU., la UE y el grupo de los 20 ocuparon el centro de la escena. También aportaron su conflicto otros países desarrollados preocupados por el fin de la protección y los subsidios y otros PED de distintas regiones interesados en resguardar sus intereses en un futuro escenario de reducción o eliminación de subsidios a las exportaciones, reducción de la ayuda a la producción en los PD y obligaciones de apertura de sus mercados a la competencia externa por una reducción de los aranceles. Este es el caso, con diferencias, de los países del G-33, del G-90 y otros menos avanzados con situaciones de gran vulnerabilidad en sus economías.

La presentación de las llamadas "ofertas" de los tres principales negociadores mencionados (EE.UU., UE y G-20) recién se produjo con posterioridad al vencimiento del plazo de julio para la así llamada "primera aproximación" que se había propuesto alcanzar en esa fecha previa al receso de verano del hemisferio norte.

En este contexto, los PD insistieron reiteradamente en la necesidad de que se adoptaran definiciones en la negociación sobre acceso a mercado de productos no agrícolas. Los PED enfrentaron estas presiones de forma errática o poco coordinada debido a las diferencias en las posiciones y los intereses de estos países entre sí respecto de dichas definiciones.

Está claro que el objetivo de los PD son los mercados de los PED de mayor importancia, como India y Brasil, junto con algunos otros como la Argentina, Sudáfrica, Malasia, Indonesia o Egipto. Este es un conjunto que suma 27 países cuyos derechos de importación se mantienen en niveles relativamente elevados en comparación con el promedio de los aranceles de productos industriales vigentes en los PD.

La R. P. China no está incluida en este conjunto por cuanto se trata de un país de reciente accesión (pasó a ser miembro de la OMC en diciembre de 2001) y asumió una serie de compromisos de reducción de sus aranceles que le dan derecho a no aceptar nuevas exigencias en esta ronda de negociaciones multilaterales. Tampoco están incluidos todos los países menos avanzados que quedarán fuera de estos compromisos de reducción arancelaria y también quedan por discutir otras modalidades para el tratamiento de los casos de países económicamente vulnerables, los que tienen una preferencia que se erosiona, etc.

En el tema de servicios, los avances fueron relativamente escasos ya que no se produjeron nuevas ofertas más allá de las que se habían realizado en el proceso iniciado al comenzar esta ronda de negociaciones durante los años 2003 y 2004.

En materia de reglas, el GN realizó diversos intentos para lograr un resultado que permitiera acotar los temas objeto de negociación en materia de derechos antidumping y derechos compensatorios a fin que se procediera a la negociación propiamente dicha. Se registraron algunos avances en materia de transparencia

relativa a los Acuerdos Comerciales Regionales y a las definiciones del artículo XXIV del GATT 1994. No hubo progresos en el tratamiento de los subsidios a la pesca ni de los subsidios en general.

En la cuestión del desarrollo, el centro de la discusión gira en torno del compromiso de eliminar aranceles y cuotas de importación para bienes exportados por los países menos avanzados, las características de este compromiso, los plazos, los países que asumen el compromiso, la existencia de excepciones, etc. El otro centro de estas discusiones se refiere a la asistencia a prestar a los países en desarrollo por parte de los PD y organismos multilaterales. Finalmente, existe un conjunto de propuestas de modificación de textos del GATT 1994 para atender la situación de los países menos avanzados en particular cuyo tratamiento ha llevado interminables horas de reuniones del CCD sin llegar a una solución satisfactoria.

4. La reducción de las expectativas

Entre los meses de octubre y noviembre de 2005 se realizaron una serie interminable de reuniones de los principales países negociadores en diferentes lugares, ámbitos y formatos, en algunos casos con la coordinación del flamante director general de la OMC, Pascal Lamy, con el propósito de definir los resultados esperables de la Conferencia Ministerial que se realizaría en Hong Kong en diciembre.

Las posiciones de los países en materia de agricultura fueron determinantes para que se llegara a la conclusión de que la Conferencia Ministerial no podría tener el resultado esperado en el esquema originalmente planteado a fines de 2004. En ese momento se preveía concluir las negociaciones de la ronda multilateral a fines de 2006, en un plazo que permitiría que los acuerdos alcanzados fueran sometidos a la consideración del congreso de los EE.UU. antes que concluya el mandato otorgado al poder ejecutivo de dicho país por la Trade Promotion Authority del año 2002 que se extiende hasta mediados del año 2007.

La expectativa de lograr un acuerdo sobre las llamadas "modalidades" de negociación en los tres pilares de la cuestión agrícola se estancó por las diferencias entre los EE.UU., la UE y el G-20, con la contribución negativa de un grupo de PD que pretende mantener sus políticas de protección y subsidios (el Grupo de los 10) y algunos países con una situación particular como la República de Corea que se alinea en dicho grupo por la necesidad de mantener el tratamiento de la producción agrícola sin mayores cambios. En el mismo sentido, muchos países en desarrollo y menos avanzados sostienen posiciones que suman complicaciones para delinear un consenso en el pilar de acceso a los mercados.

5. Conferencia Ministerial

La programación de las reuniones

El programa de trabajo de la Conferencia se delineó sobre bases similares a las de anteriores conferencias, con la presidencia del país anfitrión y la designación de ministros de algunos países para desempeñar el rol de "facilitador" en la búsqueda de acuerdos en los principales temas, las reuniones de consulta entre los facilitadores y los países, las reuniones abiertas informativas para exponer los resultados de

la tarea de los facilitadores y, finalmente, las reuniones del Chairman Consultative Group CCG, un grupo consultivo presidido por el presidente de la conferencia y el director general de la OMC. Este último grupo es un viejo conocido que fue rebautizado con un nombre muy elegante, pero con las mismas características de las reuniones reducidas convocadas por el director general y que se dieron en llamar de "green room" en la tradición histórica del GATT y de los primeros años de la OMC. Estas reuniones se hicieron famosas cuando se convirtieron en blanco de la protesta de los países excluidos de las mismas, especialmente desde la Conferencia Ministerial de Seattle en adelante.

La reducción de las expectativas previas respecto de los resultados de la Conferencia se puso de manifiesto durante las reuniones de los diversos grupos existentes en el marco de la OMC, incluyendo el de los países latinoamericanos GRULA. En efecto, la programación de la Conferencia previó lo necesario para la realización de continuas reuniones de todos los grupos a fin de llevar a cabo un último intento por alcanzar un consenso en las cuestiones más conflictivas que habían quedado pendientes en las discusiones mantenidas en los últimos meses previos.

La mecánica de estas reuniones pensadas para propiciar un resultado positivo se basaba en el texto de una Declaración Ministerial difundido en Ginebra en el mes de noviembre de 2005, construido con los aportes de los presidentes de los Grupos de Negociación y que, en principio, reflejaban un mínimo común denominador entre las posiciones de los países miembros, teniendo como base lo ocurrido desde la aprobación del Marco de Julio de 2004 y los objetivos establecidos en la Declaración Ministerial de Doha de noviembre de 2001.

Todas las cuestiones conflictivas finalmente recaían en el ámbito del CCG que comenzó a reunirse desde el primer día de la Conferencia y contaba con la presencia de un ministro y un representante por país de un conjunto de aproximadamente 30 países entre los que se encontraban los principales socios comerciales miembros de la OMC y países que expresaban la opinión de regiones como los países del Caribe o el Africa Caribe Pacífico ACP y grupos como el G-20, el G-33 o el G-90.

6. Los temas de la Conferencia

1. Agricultura

Las discusiones se concentraron en:

a) el establecimiento de una fecha para la eliminación de los subsidios a las exportaciones y las disciplinas y/o compromisos respecto de créditos a las exportaciones, ayuda alimentaria y empresas comerciales de Estado;
b) los compromisos de reducción de la ayuda interna en general, en la Caja Ámbar y en la Caja Azul, disciplinas conexas y la definición de la Caja Verde;
c) los términos de los compromisos a asumir en materia de acceso a mercados, la reducción de aranceles, la existencia de productos sensibles, productos especiales y una salvaguardia especial para PED.

2. NAMA

El acceso a mercados para productos industriales abarca la cuestión de la fórmula a aplicar para la reducción de los aranceles, las excepciones (flexibilidades) a la fórmula, el tratamiento de los aranceles no consolidados, el Trato Especial y Diferenciado y la forma de considerar la "reciprocidad no plena" en favor de los PED.

3. Equilibrio entre Agricultura y NAMA

En el curso de la conferencia se intensificó el planteo de muchos países en desarrollo, en particular los que se nuclearon en un Grupo de Once que incluía a Sudáfrica, Brasil, India, Indonesia, Argentina, Venezuela y otros, respecto de la necesidad de que el resultado de los compromisos a asumir en materia de productos industriales debía estar condicionado a los resultados que se obtuvieran en materia de productos agropecuarios y que los compromisos de los PED en materia industrial no debían producir efectos devastadores en su capacidad de mantener y generar mayores actividades industriales.

La importancia del equilibrio es compartida por la mayoría de los países miembros. El problema radica en la forma traducir en la negociación y en los resultados de la misma esta noción de "resultados equilibrados" y que contemplen la situación de los PED, tanto en materia de producción y comercio de productos agrícolas como industriales.

4. Servicios

Los países desarrollados, encabezados por los EE.UU. y la Unión Europea, pretendían avanzar en la definición de la cantidad y la calidad de los compromisos que debían asumirse obligatoriamente como consecuencia de la negociación en este campo. Los PED, con variaciones según la diversidad de intereses, se opusieron a cualquier definición en ese sentido y, en algunos casos, como el G-90, no se aceptaba ir más allá de una reafirmación de los objetivos establecidos en el momento de lanzarse estas negociaciones y ratificados en el Marco de Julio de 2004.

5. Desarrollo

Los temas comprendidos bajo este título abarcan desde la asistencia para los países necesitados hasta las modificaciones del GATT 1994 para dar cabida a la situación de los países menos avanzados respecto de la posibilidad de cumplir ciertas obligaciones. Una de las cuestiones emblemáticas en este campo es la eliminación de aranceles y cuotas de importación para productos exportados por los países menos avanzados, la amplitud y extensión de este compromiso, los plazos, etc.

6. Otros temas

Sin restar importancia a ninguno de los demás temas objeto de esta negociación y que se incluyen en el texto del proyecto de declaración ministerial sometido a consideración de los países en Hong Kong, cabe recordar: propiedad intelectual, indicaciones geográficas, reglas en materia de derechos antidumping y compensatorios, disposiciones sobre acuerdos comerciales regionales y cuestiones ambientales.

7. La Declaración Ministerial de Hong Kong (DMHK). Los resultados

El contenido de la DMHK expone claramente las dificultades que existen en esta ronda de negociaciones comerciales multilaterales lanzada en Doha en noviembre de 2001 y que se ha dado en llamar "Ronda del Desarrollo". Este nombre oculta una realidad totalmente distinta y es, hasta el momento, sólo una expresión de deseos. Lo ocurrido en los 4 años de negociaciones ha tenido mucho de "Ronda" y muy poco de "Desarrollo", si se tiene en cuenta que los acuerdos resultantes deberían favorecer, facilitar, promover y asistir a que los países con economías relativamente más atrasadas y débiles estén en condiciones de aumentar la producción de bienes y servicios, generar empleo y elevar los ingresos y el bienestar de sus poblaciones.

El devenir de las negociaciones ha conducido a que, todo o casi todo lo que se puede esperar de esta ronda en materia de "desarrollo" se concentra en la forma de resolver las cuestiones referidas al comercio internacional de productos agropecuarios. En otras palabras, la atención está puesta casi exclusivamente sobre la famosa cuestión de la "agricultura" en la OMC.

La DMHK solamente pudo lograr que se defina el plazo final para la eliminación de los subsidios a las exportaciones de productos agropecuarios en el año 2013. Además, este compromiso está condicionado a la conclusión de las disciplinas que regirán a los créditos a las exportaciones, los seguros de crédito, la acción de las empresas comerciales de estado y el otorgamiento de ayuda alimentaria para eliminar los componentes subsidiados de estas prácticas. En caso que estas disciplinas no estén acordadas el 30 de abril de 2006, el compromiso del año 2013 deberá ser revisado o confirmado como dice el párrafo 6 de la DMHK.

En materia de ayuda interna a la producción se han delineado las bases para un compromiso de reducción de los niveles de ayuda existentes pero no se han llegado a definir los detalles de la reducción global, salvo que habrá tres bandas con mayor recorte lineal en las bandas superiores (párrafo 5 de la DMHK) y que estos detalles deberán completarse el 30 de abril de 2006 para presentar las listas de compromisos respectivos el 31 de julio de 2006.

En materia de acceso a mercado, se han delineado cuatro bandas para los recortes arancelarios, pero no se han definido los umbrales de cada banda ni los porcentajes de reducción a aplicar en cada una. Se han introducido los conceptos de productos sensibles que podrán designar los países miembros para exceptuar de la reducción arancelaria y los productos especiales y las salvaguardias que podrán utilizar los países en desarrollo miembros. La amplitud de estos productos sensibles y especiales queda por discutir, al igual que las características precisas del mecanismo de salvaguardia especial que se activará por precios y cantidades. Esta tarea deberá completarse el 30 de abril y el 31 de julio de 2006.

Esta realidad de la cuestión agrícola condiciona el resto de los temas en discusión. Los PD siguen exigiendo que los PED, especialmente los de economías más importantes como Brasil, India, Sudáfrica, Indonesia y otros asuman compromisos en materia de reducción de aranceles de productos industriales y en materia de comercio de servicios para avanzar en los compromisos en materia de agricultura.

Mientras tanto, los temas de "desarrollo" se limitan a una decisión avalada por los ministros en Hong Kong a fin que los bienes exportados por los países menos avanzados se beneficien de una eliminación de aranceles y de cuotas de importación. Esta decisión obliga a que los países desarrollados y los PED que se declaren en condiciones de hacerlo pongan en vigencia esta obligación en el año 2008 o a más tardar al comenzar el período de aplicación de los resultados de esta ronda de negociaciones. Los PED que no puedan hacerlo inmediatamente podrán llevar a cabo este compromiso de forma progresiva.

El otro tema relevante en materia de desarrollo se refiere al algodón y beneficia a los países productores y exportadores con un compromiso de eliminar los subsidios a las exportaciones de los PD y a procurar una limitación en la ayuda interna, además de conceder la eliminación de aranceles y cuotas de importación.

En base a estos resultados, la perspectiva que se abre para la conclusión de esta ronda de negociaciones depende de un complejo juego de intereses tanto económicos como políticos y de las estrategias de los principales actores. Uno de los protagonistas centrales que se ha destacado por su accionar en los últimos dos años y medio es el ministro de Relaciones Exteriores de Brasil. A partir de la importancia del país que representa y del liderazgo que ha ejercido en el grupo de los 20 en la negociación agrícola, el Ministro Amorim se ha sentado a la mesa "chica" que ha ido definiendo el rumbo de las negociaciones y ha buscado ser reconocido como el portavoz de los intereses del conjunto de países en desarrollo en un contacto continuo con los líderes de los países de África y Asia. Al mismo tiempo, se ha presentado ante la opinión pública internacional como el primer interesado en lograr un resultado positivo de esta ronda que satisficiera las necesidades del mundo en desarrollo, ha procurado poner en evidencia la intransigencia de los EE.UU. y sobre todo de la Unión Europea y ha llegado a ofrecer verbalmente compromisos en los temas de interés de estos dos socios comerciales mayores, inclusive poniendo en aparente riesgo los propios intereses nacionales de su país. Esto ha ocurrido en el ámbito de las reuniones de los mencionados países donde también participa la India y en las que suelen agregarse también Australia y Japón.

En esta compleja trama de intereses se entrecruzan las posiciones de los EE.UU. y de la Unión Europea que son los principales socios de la OMC y las economías dominantes a nivel mundial. En particular, los EE.UU. despliegan su estrategia geopolítica global en la que el Sistema Multilateral de Comercio es una parte importante, pero una parte de un todo que abarca la política exterior y la lucha contra el terrorismo internacional como eje de esa política. En nuestra opinión, la actuación de los EE.UU. en el contexto de esta negociación no puede separarse de este conjunto de acciones cuyas prioridades están definidas en función de los intereses nacionales del país que domina la escena internacional en estos primeros años del siglo XXI.

Por esa razón, la finalización de la ronda no depende solamente de la fecha límite establecida por el Trade Promotion Authority para que la administración (ejecutivo) de los EE.UU. negocie con autorización del Congreso, ni de conseguir los resultados esperados por los distintos sectores de la economía estadounidense, sean los productores agrícolas o industriales, los prestadores de servicios o los que pretenden una mayor defensa de sus derechos de propiedad intelectual en el resto del mundo. Es cierto que estos elementos son parte integrante de la toma de decisiones del poder ejecutivo de los EE.UU., pero el cierre de las negociaciones de la

Ronda Doha no puede pensarse únicamente sobre la base de uno de estos factores. El peso que cada factor tendrá en la decisión final de los EE.UU. depende de los objetivos de control y dominio de las relaciones internacionales que determinan la actuación del Presidente de ese país. Las alianzas políticas y los conflictos militares influirán fuertemente para aceptar concesiones en el marco multilateral y para mantener acuerdos comerciales a nivel bilateral.

La Unión Europea tiene, a diferencia de los EE.UU., problemas internos y problemas externos de otras características y, sobre todo, carece del poder necesario para imponer de buena o mala manera las condiciones para que los países miembros de la OMC se presten a un consenso que permita concluir las negociaciones.

En este contexto, el creciente poder de los países en desarrollo se basa en su debilidad económica y en el hecho de que los países más atrasados son una amenaza potencial para los intereses del país más poderoso que son los EE.UU..

La posición de la Argentina es frágil y vulnerable por los intereses económicos y políticos que la definen. Un interés ofensivo en materia de comercio de productos agropecuarios y un interés defensivo en lo relativo al mercado nacional de productos industriales. La comodidad relativa en el campo de los servicios, dada por los compromisos de apertura ya asumidos en 1995, no es suficiente para calmar las inquietudes derivadas de nuevas obligaciones en materia de propiedad intelectual o con respecto a la obligación de permitir el ingreso a su mercado de bienes originarios de países menos avanzados y menos aún de los países desarrollados que podrían surgir de esta ronda.

La participación activa de la Argentina en el Grupo de los 20 a la par de Brasil puede satisfacer los intereses ofensivos aunque crea instrumentos que afectarían las exportaciones a países en desarrollo (como los productos especiales o la salvaguardia especial). Sin embargo, Brasil y la India no tienen la misma preocupación que la Argentina por sus mercados internos de productos industriales y sólo acompañan a nuestro país sin mucho entusiasmo.

El dilema de la asociación estratégica con Brasil en el proceso de integración del MERCOSUR se traslada a este ámbito porque la estrategia geopolítica de ese país tiene al mundo como escenario. La integración con la Argentina es una parte componente de esa estrategia y más allá de la retórica, no está claro si la relación bilateral es lo suficientemente importante como para obstaculizar la búsqueda de liderazgo internacional que parece predominar en las acciones internacionales del gobierno brasileño.

Por estas razones, la perspectiva del cierre de estas negociaciones representa un serio problema para las autoridades argentinas y no solamente por los eventuales costos y beneficios económicos que pueden derivarse de los acuerdos resultantes. A los potenciales problemas políticos internos con los sectores económicos dominantes en el país deben sumarse los problemas de política exterior que, de una forma u otra, deberán enfrentarse en la relación con Brasil, el socio mayor del MERCOSUR, si este país decide privilegiar sus objetivos geopolíticos en desmedro de la protección de las necesidades de la economía argentina.

ANEXO I

Comparación entre el Primer y Último Proyecto de Declaración Ministerial

Párrafo	JOB (05)/298 (26/11/05)	WT/MIN(05)/DEC (22/12/05)
1 y 2 - *Introducción*	1- Está toda la introducción en un solo párrafo	1 y 2- Se diferencia en dos párrafos, uno referido al programa de trabajo de Doha y su conclusión en 2006 y otro referido a la importancia de la cuestión del desarrollo
3 y 4 al 10 - *Agricultura* **Modalidades: 30/04/2006** **Listas: 31/07/2006**	3- Se reafirma el compromiso con el mandato y convienen en intensificar la labor. Establecer modalidades en fecha a negociar como a presentar las listas.	4- Se reafirma el compromiso con el mandato y convienen en intensificar la labor 5- Ayuda Interna: reducciones en tres bandas de la MGA; Examinar criterios Caja Verde; recorte global (deberá realizarse igual aunque la sumatoria de la reducción de cada componente sea inferior al resultado del recorte global); no hay mención a la Caja Azul 6- Eliminación paralela de todas las formas de subvenciones a la exportación para el 2013, *siempre y cuando se establezcan las modalidades totales para abril de 2006* 7- Acceso a Mercados: reducción sobre la base de 4 bandas; negociar el trato de los productos sensibles (PS); Flexibilidades para PEDs incluyen Productos especiales (PE) y mecanismo de salvaguardia especial (MSE) 8- TED 9- **Otras Cuestiones:** nada de lo acordado compromete lo dispuesto en el Marco (párr. 49 y 51) además de los productos tropicales y cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos.
4 y 5 y 11 y 12 - *Algodón*	4- Se reafirma el compromiso con el mandato y convienen en tratar esta cuestión rápida y ambiciosamente en los tres pilares. 5- Cuestión del algodón relativa al desarrollo.	11- Se toma nota del trabajo del Subcomité y sin perjuicio de lo dispuesto por el OSD se reafirma el compromiso con el mandato y convienen en tratar esta cuestión rápida y ambiciosamente sobre las siguientes cuestiones: - eliminación de subvenciones a la expo en 2006 - Duty free y cuota free de los PD a los PMAs - Ayuda interna reducida más ambiciosamente que en otros productos 12- Vincula el tema a la cuestión del desarrollo más mecanismo de vigilancia y monitoreo multilateral.
6 y 13 al 23 - *NAMA* **Modalidades: 30/04/2006** **Listas: 31/07/2006**	6- Se reafirma el compromiso con el mandato y convienen en intensificar la labor. Establecer modalidades en fecha a negociar como a presentar las listas.	13- Se reafirma el compromiso con el mandato y convienen en intensificar la labor. 14- FÓRMULA SUIZA con coeficientes de acuerdo con: - reducción de aranceles - reciprocidad no plena *Finalizar esto tan pronto como puedan* 15- TED y LTFR, incluido el párrafo 8 16- Iniciativas sectoriales: participación no obligatoria 17- Aranceles no consolidados: incremento no lineal. 18- AVEs 19- Cobertura de productos 20- Erosión de preferencias 21- Economías pequeñas y vulnerables: flexibilidades 22- BNAs: necesidad de propuestas de negociación 23- Fechas
24 - *Equilibrio entre* ***Agricultura y NAMA***		24 – Nivel de ambición en acceso comparablemente elevado entre los dos grupos de negociación.
7 al 9 y 25 al 27 - *Servicios* **- Ofertas iniciales: antes posible** **- Peticiones Plurilaterales: a más tardar 28/02/2006** **- Segunda serie de ofertas revisadas a más tardar 31/07/2006** **- Proyectos de Listas Finales de compromisos: 31/10/2006**	7- Se reafirma el compromiso con el mandato y convienen en intensificar la labor. 8- Participación Activa. Flexibilidades para PEDs y PMAs; Situación especial de los RAM. 9- Intensificar las negociaciones.	25- Se reafirma el compromiso con el mandato y convienen en intensificar la labor. 26- Participación Activa. Flexibilidades para PEDs y PMAs; Situación especial de los RAM. 27- Intensificar las negociaciones.
10 y 28 - *Normas*	10- Se reafirma el compromiso con el mandato	28- Se reafirma el compromiso con el mandato

Párrafo	JOB (05)/298 (26/11/05)	WT/MIN(05)/DEC (22/12/05)
11 y 29 - *Propiedad Intelectual*	11- Toman nota de los progresos con relación al establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de IG	29- Toman nota de los progresos con relación al establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de IG
12 al 14 y 30 al 32 - *Medio Ambiente*	12- Insta a intensificar las negociaciones en el marco del Párrafo 31 de la DMD 13- Párrafo 31 ii) y 31 i) reconocen la labor realizada 14- Dos opciones para el párrafo 31 iii): a) basado en enfoques b) identificación de bienes y servicios	30- Insta a intensificar las negociaciones en el marco del Párrafo 31 de la DMD 31- Párrafo 31 ii) y 31 i) reconocen la labor realizada 32 – Elimina las opciones y solo toma conocimiento de la labor realizada
15 y 33 - *Facilitación del Comercio*	Reafirma el mandato y hace propias las recomendaciones de los párrafos 3, 4, 5, 6 y 7 del Anexo E	Reafirma el mandato y hace propias las recomendaciones de los párrafos 3, 4, 5, 6 y 7.
16 y 34 - *Negociaciones sobre el ESD*	16- Toma nota de los progresos e insta a seguir trabajando	34- Toma nota de los progresos e insta a seguir trabajando
17 al 20 y 35 al 38 - *Trato Especial y Diferenciado* **Informe al CG: Diciembre 2006**	17- Reafirma el mandato 18- Atender especialmente las 5 propuestas de los PMAs. 19- Propuestas remitidas a otros órganos. 20 – Cuestiones pendientes: mecanismo de vigilancia, cuestiones transversales, TED a las normas OMC.	35- Reafirma el mandato 36- Atender especialmente las 5 propuestas de los PMAs. Rendir informe al CG en dic.06 37- Propuestas remitidas a otros órganos. Rendir informe al CG en dic.06 38- Cuestiones pendientes: mecanismo de vigilancia, cuestiones transversales, TED a las normas OMC.
21 y 39 - *Aplicación* **Adopción de disposiciones: 31/07/2006**	21- Encontrar soluciones a las cuestiones pendientes. Reafirma la labor en el marco del párrafo 12.b) de la DMD relativa a la ampliación de la IG. Insta al DG a continuar esta tarea nombrando "amigos de DG"	39- Encontrar soluciones a las cuestiones pendientes. Reafirma la labor en el marco del párrafo 12.b) de la DMD relativa a la ampliación de la IG. Insta al DG a continuar esta tarea nombrando "amigos de DG".
22 y 40 - *ADPIC y salud pública* 23 y 41 - *Pequeñas Economías* **Aportar soluciones: 31/12/2006**	22- Sin texto hasta la reunión del 29/11/05 23- Reafirma el compromiso sobre las pequeñas economías, sin crear una subcategoría de países, Proseguir el trabajo y supervisar el progreso en los otros órganos de negociación. Con el fin de aportar respuestas a sus preocupaciones.	40- Adopta la decisión del CG del 6/12/05 relativa a enmiendas al acuerdo TRIPs 41- Reafirma el compromiso sobre las pequeñas economías, sin crear una subcategoría de países, Proseguir el trabajo y supervisar el progreso en los otros órganos de negociación. Con el fin de aportar respuestas a sus preocupaciones
24 y 42 - *Comercio, Deuda y Finanzas*	24- Se reafirma el compromiso con el mandato y convienen en intensificar la labor	42- Se reafirma el compromiso con el mandato y convienen en intensificar la labor
25 y 43 - *Comercio y Transferencia de tecnología*	25 - Se reafirma el compromiso con el mandato y convienen en intensificar la labor	43- Se reafirma el compromiso con el mandato y convienen en intensificar la labor
44 - **Párrafo 19 de la DMD**		44 – Se toma nota de la labor realizada en el marco del párrafo 19 de la DMD (relación entre el ADPIC y el Convenio sobre Diversidad Biológica, la protección del conocimiento tradicional, el folklore y otros previstos en el Art.71 párrafo 1 del ADPIC)
26 y 45 - *ADPIC: reclamaciones no basadas en una infracción " y reclamaciones en casos en que existe otra situación"*	26- Toma nota de la labor realizada, y dispone que continúe el examen.	45- Toma nota de la labor realizada, y dispone que continúe el examen de las reclamaciones previstas en Art. XXIII.1.b) y c) del GATT. Los Miembros no presentarán reclamaciones de este tipo en el ámbito del TRIPs.
27 y 46 - *Comercio Electrónico*	27- Toma nota de los progresos e insta a seguir trabajo	46- Toma nota de los progresos e insta a seguir trabajo. NO imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas.

Párrafo	JOB (05)/298 (26/11/05)	WT/MIN(05)/DEC (22/12/05)
28 y 47 – *Países Menos Adelantados (PMAs)*	28- Reafirma el compromiso de integrar plenamente al SMC a los PMAs. Conviene en implementar el acceso libre de derechos y contingentes para productos de PMAs. Los Miembros adoptarán medidas adicionales para proporcionar acceso efectivo. Se compromete a proporcionar asistencia técnica y creación de capacidad eficaces para los PMAs.	47- Reafirma el compromiso de integrar plenamente al SMC a los PMAs. Conviene en que los PD y **los PEDs que se declaren en condiciones de hacerlo** implementen el acceso libre de derechos y contingentes para productos de PMAs. Los Miembros adoptarán medidas adicionales para proporcionar acceso efectivo. Se compromete a proporcionar asistencia técnica y creación de capacidad eficaces para los PMAs.
29 al 32 y 48 al 51 - *Marco Integrado*	Alta prioridad al MI para el fomento del comercio de los PMAs	Alta prioridad al MI para el fomento del comercio de los PMAs
33, 34 y 52 al 54 - *Cooperación Técnica*		
35 y 55 - *Cuestiones relativas a productos básicos*	35- Toma nota de la labor realizada en el CCyD y solicita intensificar su labor. También insta a que esta preocupación sea tenida en cuenta en el marco de la negociación agrícola y de NAMA.	55- Toma nota de la labor realizada en el CCyD y solicita intensificar su labor. También insta a que esta preocupación sea tenida en cuenta en el marco de la negociación agrícola y de NAMA
36 y 56 - *Coherencia*	36 – Relación entre el comercio, el desarrollo sostenible y el crecimiento económico debe ser coherente para los PEDs y PMAs. Trabajar con las tres instituciones multilaterales más importantes (FMI,BM y OMC) a fin de definir estrategias de crecimiento coherentes.	56- Trabajar con las tres instituciones multilaterales más importantes (FMI,BM y OMC) a fin de definir estrategias de crecimiento coherentes.
37 y 57 - *Ayuda para el comercio*	37- Apoyan los debates relativos a la ampliación de la ayuda para el comercio a los PEDs y PMAs. Insta a seguir trabajando y encontrar nuevos recursos financieros destinados a la ayuda para el comercio en condiciones de favor.	57- Apoyan los debates relativos a la ampliación de la ayuda para el comercio a los PEDs y PMAs. Insta a seguir trabajando y encontrar nuevos recursos financieros mediante donaciones y préstamos destinados a la ayuda para el comercio en condiciones de favor.
58 - *Miembros de Reciente Adhesión*		58- Tener en cuenta los compromisos asumidos en materia de acceso en su proceso de accesión y por ende ser más flexibles en las actuales negociaciones
38 y 59 - *Adhesiones*	38- Dan la bienvenida a Nepal, Camboya y Arabia Saudita. Pide que se concreten las 30 accesiones que restan.	59- Dan la bienvenida a Nepal, Camboya, Arabia Saudita y Tonga. Pide que se concreten las 29 accesiones que restan.

ANEXO II

Grupo de países

G-4	NG-5 (FIPs)	G-6	G-10	G-20
EE.UU.	EE.UU.	EE.UU.	Bulgaria	Argentina
Unión Europea	Unión Europea	Unión Europea	Corea	Bolivia
Brasil	Australia	Australia	Islandia	Brasil
India	Brasil	Brasil	Israel	Chile
	India	India	Japón	China
		Japón	Liechtenstein	Cuba
			Mauricio	Egipto
			Noruega	Filipinas
			Suiza	India
			Taipei Chino	Indonesia
				Guatemala
				México
				Nigeria
				Paquistán
				Paraguay
				Sudáfrica
				Tailandia
				Tanzania
				Uruguay
				Venezuela
				Zimbabwe

Grupo Cairns	G-33	G-90 (Grupo africano +ACP + PMA)		
		Grupo Africano	**ACP**	**PMA**
Argentina	Antigua y Barbuda	Angola	Angola	Angola
Australia	Barbados	Benin	Antigua y Barbuda	Bangladesh
Bolivia	Belice	Botswana	Barbados	Benin
Brasil	Benin	Burkina Faso	Belice	Burkina Faso
Canadá	Botswana	Burundi	Benin	Burundi
Chile	China	Camerún	Botswana	Chad
Colombia	Congo	Congo	Burkina Faso	Rep. Dem. del Congo
Costa Rica	Corea	Costa de Marfil	Burundi	Djibouti
Filipinas	Costa de Marfil	Chad	Camerún	Gambia
Guatemala	Cuba	Djibouti	Congo	Guinea
Indonesia	Filipinas	Egipto	Costa de Marfil	Guinea Bissau
Malasia	Granada	Gabon	Chad	Haití
Nueva Zelanda	Guyana	Gambia	Cuba	Islas Salomón
Paquistán	Haití	Ghana	Djibouti	Lesotho
Paraguay	Honduras	Guinea	Dominica	Madagascar
Sudáfrica	India	Guinea Bissau	Fiji	Malawi
Tailandia	Indonesia	Kenya	Gambia	Maldivas
Uruguay	Jamaica	Lesotho	Gabón	Malí
	Kenya	Madagascar	Granada	Mauritania
	Mauricio	Malawi	Ghana	Mozambique
	Mongolia	Mali	Guinea Bissau	Myanmar
	Montserrat	Marruecos	Guinea	Nepal
	Mozambique	Mauricio	Guyana	Níger
	Nicaragua	Mauritania	Haití	Rep. Centroafricana
	Nigeria	Mozambique	Islas Salomón	Ruanda
	Paquistán	Namibia	Jamaica	Senegal
	Panamá	Niger	Kenya	Sierra Leona
	Perú	Nigeria	Lesotho	Tanzania
	Rep. Dominicana	Rep. Centroafricana	Madagascar	Togo
	Saint Kitts y Nevis	Rep. Dem. del Congo	Malawi	Uganda
	San Vicente y las Granadinas	Ruanda	Malí	Zambia
	Santa Lucía	Senegal	Mauritania	
	Senegal	Sierra Leona	Mauricio	
	Sri Lanka	Sudáfrica	Mozambique	
	Suriname	Swazilandia	Namibia	
	Tanzania	Tanzania	Nigeria	
	Trinidad y Tobago	Togo	Níger	
	Turquía	Túnez	Papua Nueva Guinea	
	Uganda	Uganda	Rep. Centroafricana	
	Venezuela	Zambia	Rep. Dem. del Congo	
	Zambia	Zimbabwe	Rep. Dominicana	
	Zimbabwe		Ruanda	
			Saint Kitts y Nevis	
			Santa Lucía	
			San Vicente y las Granadinas	
			Senegal	
			Sierra Leona	
			Sudáfrica	
			Suriname	
			Swazilandia	
			Tanzania	
			Togo	
			Trinidad y Tobago	
			Uganda	
			Zambia	
			Zimbabwe	

Grupo de países

G-4	NG-5 (FIPs)	G-6	G-10 (Proteccionista en Agricultura)	G-20 (Ofensivos en Agricultura)	Grupo Cairns (Ofensivos en Agricultura)	G-33 (Productos Especiales y mecanismo de salvaguardia especial)
EE.UU. Unión Europea Brasil India	EE.UU. Unión Europea Australia Brasil India	EE.UU. Unión Europea Australia Brasil India Japón	Bulgaria Corea Islandia Israel Japón Liechtenstein Mauricio Noruega Suiza Taipei Chino	Argentina Bolivia Brasil Chile China Cuba Egipto Filipinas India Indonesia Guatemala México Nigeria Paquistán Paraguay Sudáfrica Tailandia Tanzania Uruguay Venezuela Zimbabwe	Argentina Australia Bolivia Brasil Canadá Chile Colombia Costa Rica Filipinas Guatemala Indonesia Malasia Nueva Zelanda Paquistán Paraguay Sudáfrica Tailandia Uruguay	Argentina Antigua y Barbuda Barbados Belice Benin Botswana China Congo Corea Costa de Marfil Cuba Filipinas Granada Guyana Haití Honduras India Indonesia Jamaica Kenia Mauricio Mongolia Montserrat Mozambique Nicaragua Nigeria Paquistán Panamá Perú Rep. Dominicana Saint Kitts y Nevis San Vicente y las Granadinas Santa Lucía Senegal Sri Lanka Suriname Tanzania Trinidad y Tobago Turquía Uganda Venezuela Zambia Zimbabwe

Grupo de países

G-11 (NAMA)	G-90 (Grupo africano +ACP + PMA)		
	Grupo Africano	**ACP**	**PMA**
Argentina	Benin	Antigua y Barbuda	Bangladesh
Brasil	Botswana	Barbados	Benin
China	Burkina Faso	Belice	Burkina Faso
Egipto	Chad	Camerún	Gambia
Filipinas	Burundi	Benin	Burundi
India	Camerún	Botswana	Chad
Indonesia	Congo	Burkina Faso	Rep. Dem. del Congo
Namibia	Costa de Marfil	Burundi	Djibouti
Paquistán	Djibouti	Congo	Guinea
Sudáfrica	Angola	Angola	Angola
Venezuela	Egipto	Costa de Marfil	Guinea Bissau
	Gabón	Chad	Haití
	Gambia	Cuba	Islas Salomón
	Ghana	Djibouti	Lesotho
	Guinea	Dominica	Madagascar
	Guinea Bissau	Fiji	Malawi
	Kenia	Gambia	Maldivas
	Lesotho	Gabón	Malí
	Madagascar	Granada	Mauritania
	Malawi	Ghana	Mozambique
	Mali	Guinea Bissau	Myanmar
	Marruecos	Guinea	Nepal
	Mauricio	Guyana	Níger
	Mauritania	Haití	Rep. Centroafricana
	Mozambique	Islas Salomón	Ruanda
	Namibia	Jamaica	Senegal
	Níger	Kenia	Sierra Leona
	Nigeria	Lesotho	Tanzania
	Rep. Centroafricana	Madagascar	Togo
	Rep. Dem. del Congo	Malawi	Uganda
	Ruanda	Malí	Zambia
	Senegal	Mauritania	
	Sierra Leona	Mauricio	
	Sudáfrica	Mozambique	
	Swazilandia	Namibia	
	Tanzania	Nigeria	
	Togo	Níger	
	Túnez	Papua Nueva Guinea	
	Uganda	Rep. Centroafricana	
	Zambia	Rep. Dem. del Congo	
	Zimbabwe	Rep. Dominicana	
		Ruanda	
		Saint Kitts y Nevis	
		Santa Lucía	
		San Vicente y las Granadinas	
		Senegal	
		Sierra Leona	
		Sudáfrica	
		Suriname	
		Swazilandia	
		Tanzania	
		Togo	
		Trinidad y Tobago	
		Uganda	
		Zambia	
		Zimbabwe	

Bibliografía

Bhagirath Lal Das. *Negociaciones sobre Servicios: pedidos y ofertas*. Tercer Mundo Económico. www.tercermundoeconomico.org.uy

Bridges. Diario de Cancún. *El colapso de Cancún: Donde no hay voluntad, no hay manera.* 15 de Septiembre de 2003 en www.ictsd.org

CCI. UNCTAD/OMC. *Negociación sobre la liberalización del comercio de servicios*. Abril 2003

ITC. UNCTAD/WTO. *WTO negotiations on Market Access for Non-Agricultural Products*. Progress Report, September 2005

ITC. UNCTAD/WTO. *WTO negotiations on the establishment of a multilateral register for geographical indications of wines and spirits*. Progress Report, September 2005

ITC. UNCTAD/WTO. *WTO Services Negotiations*. Progress Report, September 2005

J.L. Bardier. *Organización Mundial del Comercio (OMC) después de Cancún*. 2003

Khor Martín. *Los temas de Singapur en la OMC: ¿Qué hay en juego y cuál es su importancia?*. Septiembre 2003, Red del Tercer Mundo

Marcos Sawaya Jank. *Um Balanço de Cancún*. Septiembre 2003

Noman Girvan. Desde Doha a Cancún. Septiembre 2003. Revista Inter-Forum en www.revistainterforum.com

OMC. Serie de documentos citados en el paper: www.wto.org

Oxfam Internacional. *El traje del Nuevo Emperador, ¿Por qué los países ricos quieren un acuerdo sobre inversiones en la OMC?* en www.intermonoxfam.org

Oxfam Internacional. *La conferencia Ministerial de la OMC en Cancún: Qué ha ido mal - Análisis preliminar*, en www.intermonoxfam.org

Pierre Sauvé. *Razoes y leçoes do fracasso de Cancún*. Noviembre 2003

Anexos estadísticos

Anexo 1. Evolución del mercado oficial del dólar
(Tipo vendedor para transferencias financieras)

Años (fin de)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Pesos ley 18.188 por dólar estadounidense (Un peso Ley 18.188 = 100 pesos m/n)						
1980	1.667,0000	1.710,0000	1.751,0000	1.789,0000	1.825,0000	1.858,0000
81	2.036,0000	2.265,0000	2.373,0000	3.170,0000	3.284,0000	6.600,0000
82	10.075,0000	10.050,0000	11.600,0000	12.000,0000	14.600,0000	15.750,0000
83	54.070,0000	60.330,0000	67.370,0000	74.410,0000	81.130,0000	
Pesos argentinos por dólar estadounidense (Un peso argentino = 10.000 pesos Ley = 1.000.000 pesos m/n)						
1983						8,8910
84	26,3140	29,0720	32,7340	37,5360	44,0040	51,2670
85	223,4800	268,1500	342,8900	444,2100	601,9800	
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			

Anexo 2. Evolución del mercado libre del dólar
(Basado en los tipos de cambio en los mercados internacionales) (Fin de mes, promedio compra-venta)

Años (fin de)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Pesos ley 18.188 por dólar estadounidense (Un peso Ley 18.188 = 100 pesos m/n)						
1980	1.659,5000	1.698,5000	1.745,5000	1.782,5000	1.819,5000	1.854,5000
81	2.038,5000	2.267,5000	2.485,5000	3.200,0000	3.625,0000	7.050,0000
82	10.300,0000	10.000,0000	11.800,0000	14.800,0000	21.250,0000	24.250,0000
83	69.250,0000	80.000,0000	93.250,0000	93.500,0000	98.500,0000	
Pesos argentinos por dólar estadounidense (Un peso argentino = 10.000 pesos Ley = 1.000.000 pesos m/n)						
83						11,5000
84	35,2500	44,8500	52,8500	58,4000	65,6500	73,6500
85	266,0000	356,0000	464,0000	557,5000	673,0000	
Australes por dólar estadounidense (Un austral = 1.000 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 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	3,070	3,0650			

Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años (fin de)
1.888,0000	1.914,0000	1.937,0000	1.956,0000	1.976,0000	1.998,0000	1.855,7500	1980
7.300,0000	7.450,0000	7.670,0000	9.200,0000	10.650,0000	10.600,0000	6.049,8300	81
39.000,0000	39.000,0000	39.000,0000	39.000,0000	43.400,0000	48.570,0000	26.837,0800	82
							83
9,9710	11,2820	13,0860	15,8170	19,2920	23,2710	11,2784	83
61,7710	74,4200	91,8340	120,1240	148,7200	178,8900	74,7238	84
							1985
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	4,3400	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
							06

Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años (fin de)
1.872,5000	1.910,5000	1.932,5000	1.946,5000	1.972,5000	1.997,5000	1.849,3300	1980
7.200,0000	7.450,0000	7.590,0000	9.050,0000	11.100,0000	10.400,0000	6.121,3700	81
58.500,0000	49.000,0000	47.500,0000	55.000,0000	63.500,0000	68.000,0000	36.158,0000	82
							83
14,7500	19,3000	25,9000	24,1000	24,1500	25,6500	15,7300	83
82,2500	108,5000	121,8000	139,2500	180,5000	205,0000	97,3300	84
							1985
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
							06

Anexo 3. Indice de precios al Consumidor para la Capital Federal y Gran Buenos Aires
Series empalmadas

Años	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
(índices: base 1988 = 100)						
1980	0,0029071	0,0030625	0,0032400	0,0034401	0,0036391	0,0038479
81	0,005337	0,005560	0,005893	0,006358	0,006837	0,007478
82	0,013170	0,013866	0,014520	0,015128	0,015591	0,016822
83	0,04227	0,04778	0,05316	0,05862	0,06393	0,07405
84	0,2189	0,2560	0,3079	0,3649	0,4272	0,5037
1985	1,918	2,315	2,928	3,791	4,742	6,190
86	7,665	7,795	8,157	8,543	8,887	9,291
87	14,56	15,50	16,77	17,34	18,06	19,51
88	40,58	44,81	51,41	60,27	69,74	82,27
89	197,57	216,52	253,34	337,88	603,01	1.293,3
1990	16.329,6	26.383,8	51.587,1	57.453,9	65.271,9	74.343,3
91	141.703,9	179.950,3	199.821,0	210.832,2	216.745,0	223.515,6
92	249.445,3	254.818,5	260.168,7	263.516,4	265.290,0	267.370,1
93	286.923,3	289.019,1	291.192,1	294.236,0	298.021,5	300.165,2
94	305.819,7	305.808,9	306.235,2	306.980,6	308.044,6	309.236,7
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	174,84			

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

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.

Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años
0,004023	0,0041616	0,0043507	0,00468200	0,0049010	0,0050879	0,0039453	1980
0,008244	0,008897	0,009533	0,010088	0,010815	0,011767	0,008067	81
0,019557	0,022430	0,026258	0,029590	0,032947	0,036446	0,02136	82
0,08327	0,09763	0,11849	0,13860	0,16526	0,19451	0,09480	83
0,5958	0,7319	0,9335	1,1139	1,2807	1,5327	0,6889	84
6,573	6,775	6,910	7,044	7,211	7,440	5,320	1985
9,920	10,791	11,571	12,272	12,922	13,534	10,112	86
21,48	24,43	27,28	32,61	35,97	37,19	23,39	87
103,37	131,92	147,35	160,60	169,77	181,39	103,62	88
3.836,3	5.288,8	5.783,6	6.107,2	6.505,4	9.112,3	3.294,6	89
82.391,3	95.028,2	109.926,1	118.379,9	125.696,5	131.574,4	79.530,5	1990
229.306,9	232.289,9	236.393,2	239.586,4	240.518,2	242.079,7	216.061,9	91
271.992,4	276.063,0	278.917,0	282.447,8	283.749,7	284.554,7	269.861,1	92
301.130,8	301.179,1	303.661,1	305.377,6	305.552,2	305.512,1	298.497,5	93
312.091,7	312.735,6	314.876,0	315.885,0	316.599,2	317.287,7	310.966,8	94
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
							2006

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 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:

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.

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

Anexo 4. IPIM: Indice de los Precios Internos al por Mayor

Nivel general (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,008	0,009	0,010	0,010	0,010	0,011	0,012	0,014	0,016	0,021	0,022	0,023	0,014
1988	0,025	0,029	0,033	0,039	0,048	0,060	0,075	0,099	0,105	0,110	0,114	0,120	0,071
1989	0,129	0,140	0,166	0,262	0,536	1,251	3,868	4,195	4,300	4,366	4,444	6,603	2,522
1990	10,679	20,044	34,332	36,867	39,771	43,065	44,747	52,462	57,241	58,603	59,377	59,318	43,042
1991	65,313	90,058	90,463	91,718	92,666	93,660	93,992	93,629	94,026	94,713	93,904	92,976	90,593
1992	93,361	93,781	95,175	95,271	95,279	96,049	96,930	97,515	98,196	98,303	96,474	95,940	96,023
1993	99,120	99,570	99,860	100,380	100,060	100,250	100,360	100,800	100,410	100,580	99,710	98,880	100,000
1994	98,400	97,780	97,860	98,210	99,360	100,140	100,640	100,540	100,530	100,810	101,630	101,800	99,808
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	272,14										

Nacional (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,008	0,009	0,009	0,010	0,010	0,011	0,012	0,014	0,016	0,020	0,021	0,022	0,013
1988	0,024	0,028	0,032	0,037	0,046	0,057	0,072	0,094	0,101	0,106	0,110	0,116	0,069
1989	0,124	0,134	0,158	0,240	0,479	1,152	3,642	4,002	4,120	4,194	4,271	6,287	2,400
1990	10,301	19,064	33,323	35,856	38,925	42,272	44,073	51,743	56,892	58,463	59,359	59,519	42,483
1991	65,072	89,058	89,608	91,060	92,178	93,407	93,808	93,465	94,878	94,601	93,715	92,793	90,220
1992	93,209	93,733	95,201	95,223	95,284	96,138	97,005	97,588	98,306	98,396	96,287	95,674	96,004
1993	98,930	99,430	99,740	100,310	100,040	100,320	100,470	100,940	100,540	100,660	99,730	98,900	100,000
1994	98,390	97,680	97,810	98,270	99,460	100,230	100,700	100,490	100,410	100,630	101,330	101,350	99,729
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	272,56										

Importado (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,012	0,013	0,014	0,014	0,015	0,015	0,017	0,019	0,023	0,034	0,035	0,036	0,021
1988	0,041	0,046	0,053	0,063	0,077	0,094	0,114	0,157	0,156	0,166	0,175	0,183	0,111
1989	0,197	0,215	0,272	0,582	1,344	2,672	7,086	6,949	6,864	6,818	6,916	11,114	4,252
1990	16,066	34,021	48,678	51,246	51,760	54,281	54,248	62,587	62,062	60,403	59,437	56,241	50,919
1991	68,551	104,087	102,420	100,843	99,353	96,975	96,318	95,661	95,834	95,997	96,289	95,285	95,634
1992	95,228	94,152	94,488	95,629	94,891	94,452	95,536	96,145	96,293	96,642	98,828	99,436	95,977
1993	101,560	101,430	101,440	101,360	100,390	99,360	98,950	98,950	98,850	99,620	99,420	98,670	100,000
1994	98,520	99,010	98,520	97,440	98,080	98,910	99,860	101,220	102,130	102,990	105,460	107,500	100,803
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	266,77										

Anexo 5. IPIB: Indice de Precios Internos Básicos al por Mayor

Nivel general (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,008	0,009	0,010	0,010	0,010	0,011	0,012	0,014	0,016	0,021	0,022	0,022	0,014
1988	0,025	0,028	0,033	0,038	0,047	0,059	0,073	0,097	0,103	0,108	0,112	0,118	0,070
1989	0,126	0,137	0,163	0,257	0,526	1,228	3,795	4,116	4,219	4,283	4,360	6,478	2,474
1990	10,477	19,665	33,683	36,170	39,019	42,251	43,901	51,470	56,159	57,495	58,254	58,197	42,228
1991	64,079	88,355	88,753	89,984	90,914	91,890	92,215	91,859	92,249	92,922	92,128	91,218	88,880
1992	91,596	92,008	93,375	93,470	93,478	94,233	95,098	95,672	96,340	96,445	94,650	94,126	94,208
1993	98,750	99,220	99,520	100,050	100,170	100,500	100,610	101,070	100,560	100,730	99,840	98,980	100,000
1994	98,720	98,080	98,160	98,520	99,710	100,510	101,030	100,950	100,940	101,220	102,070	102,250	100,180
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	269,11										

Nacional (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nuevas metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,008	0,009	0,009	0,009	0,010	0,011	0,012	0,013	0,015	0,020	0,021	0,021	0,013
1988	0,024	0,027	0,031	0,037	0,045	0,056	0,071	0,093	0,099	0,104	0,108	0,114	0,067
1989	0,122	0,132	0,155	0,235	0,470	1,130	3,574	3,927	4,043	4,115	4,190	6,169	2,355
1990	10,107	18,706	32,697	35,182	38,194	41,478	43,246	50,771	55,823	57,365	58,244	58,401	41,685
1991	63,850	87,386	87,925	89,350	90,446	91,653	92,046	91,709	92,115	92,824	91,955	91,050	88,526
1992	91,458	91,973	93,412	93,435	93,494	94,332	95,183	95,755	96,460	96,548	94,479	93,877	94,200
1993	98,540	99,050	99,380	99,970	100,170	100,580	100,730	101,220	100,690	100,810	99,870	98,990	100,000
1994	98,720	97,990	98,120	98,590	99,830	100,630	101,110	100,920	100,840	101,070	101,790	101,820	100,119
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	269,55										

Importado (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,012	0,012	0,013	0,014	0,014	0,015	0,017	0,019	0,023	0,033	0,034	0,035	0,020
1988	0,040	0,045	0,052	0,062	0,075	0,092	0,111	0,153	0,153	0,162	0,171	0,179	0,108
1989	0,192	0,210	0,265	0,568	1,313	2,609	6,918	6,785	6,702	6,657	6,752	10,851	4,152
1990	15,687	33,217	47,528	50,035	50,537	52,998	52,966	61,107	60,595	58,976	58,033	54,912	49,716
1991	66,931	101,628	100,000	98,460	97,005	94,684	94,042	93,401	93,570	93,729	94,014	93,034	93,375
1992	92,978	91,927	92,255	93,369	92,649	92,221	93,278	93,873	94,018	94,358	96,493	97,086	93,709
1993	101,380	101,240	101,250	101,120	100,140	99,520	99,120	99,110	98,990	99,760	99,560	98,800	100,000
1994	98,660	99,150	98,660	97,570	98,210	99,020	99,980	101,340	102,250	103,120	105,590	107,640	100,933
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	263,67										

Anexo 6. IPP: Indice de Precios Básicos del Productor

Nivel general (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,008	0,009	0,010	0,010	0,010	0,011	0,012	0,014	0,016	0,021	0,022	0,022	0,014
1988	0,025	0,028	0,033	0,038	0,047	0,059	0,073	0,097	0,103	0,108	0,112	0,118	0,070
1989	0,126	0,137	0,163	0,257	0,526	1,229	3,798	4,120	4,223	4,287	4,364	6,484	2,476
1990	10,487	19,682	33,713	36,203	39,055	42,289	43,941	51,517	56,210	57,547	58,307	58,250	42,267
1991	64,137	88,436	88,833	90,066	90,996	91,973	92,299	91,942	92,332	93,006	92,212	91,301	88,961
1992	91,679	92,092	93,460	93,554	93,562	94,319	95,184	95,758	96,427	96,532	94,736	94,211	94,293
1993	98,780	99,010	99,130	99,660	99,990	100,400	100,760	101,260	100,740	100,830	100,050	99,390	100,000
1994	99,350	98,510	98,390	98,710	99,940	100,750	101,120	100,900	101,090	101,330	102,190	102,400	100,390
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	264,48	250,16
2006	267,87	272,45	270,75										

Anexo 7. Indice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires

Nivel General (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,006	0,006	0,006	0,006	0,007	0,008	0,008	0,009	0,010	0,013	0,014	0,015	0,009
1988	0,017	0,018	0,021	0,024	0,030	0,035	0,042	0,055	0,061	0,064	0,068	0,075	0,042
1989	0,078	0,085	0,098	0,151	0,318	0,744	2,444	2,479	2,494	2,604	2,749	4,661	1,575
1990	6,517	12,635	19,686	21,614	24,037	26,796	27,776	31,708	35,337	37,333	39,492	41,309	27,020
1991	43,956	61,523	65,969	66,830	67,546	69,020	69,110	69,856	70,189	70,454	70,780	71,252	66,374
1992	72,054	72,921	74,470	76,354	77,640	80,669	84,551	85,078	87,085	87,118	88,477	89,602	81,335
1993	90,116	90,188	91,602	92,841	93,504	94,107	93,720	96,569	98,627	100,057	100,377	102,130	95,320
1994	100,632	98,933	98,754	99,438	99,760	100,324	99,555	99,930	99,930	100,314	100,350	100,667	99,882
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	121,46
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	139,72
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	201,0	203,0	205,1										

Materiales (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,006	0,006	0,007	0,007	0,007	0,008	0,009	0,010	0,011	0,015	0,016	0,017	0,010
1988	0,019	0,021	0,025	0,029	0,035	0,042	0,051	0,067	0,072	0,075	0,079	0,084	0,050
1989	0,089	0,098	0,115	0,189	0,413	0,920	3,112	3,179	3,193	3,157	3,216	5,392	1,923
1990	8,000	15,762	25,470	26,771	28,724	31,158	32,752	38,345	41,937	44,570	47,380	48,561	32,453
1991	52,833	75,025	78,008	78,855	80,055	81,232	82,463	83,526	83,976	84,379	84,807	85,128	79,191
1992	85,912	87,454	89,867	91,970	93,165	94,042	94,988	96,541	96,261	96,373	96,986	97,344	93,409
1993	97,352	97,486	97,899	98,302	98,768	98,911	99,126	99,306	99,475	99,635	99,651	99,722	98,803
1994	99,797	100,074	100,139	100,211	100,192	100,195	100,169	100,229	100,504	100,514	100,281	100,434	100,228
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										

* provisorio desde septiembre 2003

Indice del Costo de la Construcción *(continuación)*

Mano de obra (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología) (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,005	0,005	0,005	0,005	0,006	0,008	0,007	0,008	0,009	0,010	0,010	0,011	0,008
1988	0,013	0,013	0,015	0,015	0,021	0,024	0,029	0,035	0,043	0,047	0,051	0,062	0,031
1989	0,060	0,064	0,071	0,093	0,170	0,479	1,339	1,330	1,343	1,708	2,006	3,488	1,012
1990	4,116	7,710	10,241	13,245	16,470	19,830	19,739	21,004	24,528	25,274	26,468	29,459	18,178
1991	29,349	39,439	46,577	46,776	46,677	48,715	46,842	47,042	47,157	47,219	47,400	48,022	45,101
1992	48,532	48,209	48,363	49,981	51,480	58,259	67,142	65,943	71,840	71,731	74,410	76,863	61,063
1993	95,1	96,7	97,3	97,7	97,7	96,6	95,7	103,0	103,3	104,6	105,6	106,7	100,0
1994	107,5	104,4	104,9	104,9	103,4	103,6	103,2	102,5	101,4	101,5	101,5	102,1	103,4
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	183,1	184,5	185,5										

Gastos generales (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología) (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,006	0,006	0,006	0,006	0,007	0,007	0,008	0,008	0,010	0,012	0,013	0,013	0,008
1988	0,015	0,017	0,019	0,022	0,027	0,032	0,038	0,050	0,055	0,058	0,061	0,067	0,039
1989	0,072	0,078	0,089	0,128	0,256	0,598	2,309	2,306	2,328	2,410	2,524	4,342	1,453
1990	5,772	10,942	18,005	19,858	22,235	24,758	25,855	29,136	33,446	36,153	37,703	39,107	25,248
1991	41,738	57,626	61,128	64,906	65,597	66,807	67,024	67,792	68,205	68,343	68,537	69,464	63,931
1992	71,637	72,703	73,938	75,534	76,384	78,943	82,687	83,147	85,087	85,141	86,256	87,260	79,878
1993	96,9	97,5	98,2	98,6	98,5	99,7	99,7	100,6	101,5	102,9	103,1	102,7	100,0
1994	102,7	100,0	100,0	100,1	101,4	101,8	102,3	101,0	100,9	101,0	101,8	102,2	101,3
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	175,1	164,4
2006	175,2	176,5	177,7										

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]
87	2.785,3	1.751,9	1.033,4	3.602,8	2.899,8	1.651,7	1.248,1	1.001,6
88	2.662,7	1.595,7	1.067,0	3.623,8	3.125,9	1.742,3	1.383,6	990,6
89	3.336,4	2.169,0	1.167,4	3.882,8	3.063,1	1.656,3	1.406,8	882,9
1990	2.967,8	1.932,5	1.035,3	3.635,6	2.892,1	1.524,0	1.368,1	733,3
91	2.259,0	1.305,3	953,7	2.971,7	2.671,5	1.457,2	1.214,3	673,2
92	1.933,1	966,1	1.027,0	2.679,9	2.411,4	1.519,4	892,0	717,4
93	2.140,2	984,2	1.156,0	2.869,9	2.862,4	1.597,4	1.265,0	780,2
94	2.658,1	1.388,9	1.269,2	3.274,2	3.421,3	1.793,9	1.627,4	1.078,6
1995	2.896,1	1.568,5	1.327,6	3.568,8	3.684,1	1.892,9	1.791,2	1.168,6
96	3.387,9	1.965,8	1.422,1	4.064,6	4.026,2	2.023,4	2.002,8	1.222,0
97	3.576,0	2.079,7	1.496,3	4.157,7	4.258,1	2.114,0	2.144,1	1.303,2
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	5.382,0	4.924,7	2.347,0	2.577,7	1.297,7
Ene-Mar 05	1.086,6	663,8	422,8	1.296,4	1.234,1	563,4	670,7	245,7
Ene-Mar 06	1.185,9	676,8	509,1	1.363,3	1.242,0	581,7	660,3	331,9

[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)
1975	22.968	10.275	24.553
76	23.147	11.032	25.198
77	25.047	11.663	27.187
78	26.255	11.504	28.882
79	27.434	12.815	33.015
1980	28.557	13.466	35.676
81	28.852	13.629	35.193
82	28.471	15.523	36.164
83	28.473	17.181	38.898
84	27.838	18.764	40.819
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	27.702	59.461
1995	41.739	30.441	61.020
96	45.570	34.650	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	44.872	82.740
01	45.366	45.994	84.534
02	43.864	45.819	79.125
03	42.966	50.412	85.257
04	40.276	51.981	91.917
2005	38.541	51.453	96.929

[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
1975	2.961	3.947	-985
76	3.916	3.033	883
77	5.652	4.162	1.490
78	6.400	3.834	2.566
79	7.810	6.700	1.110
1980	8.021	10.541	-2.519
81	9.143	9.430	-287
82	7.625	5.337	2.288
83	7.836	4.504	3.332
84	8.107	4.585	3.523
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	40.013	28.692	11.322
Ene-Feb 05	5.374	3.768	1.606
Ene-Feb 06	6.192	4.649	1.543

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Anexo 11. Producción de productos agrícolas
(en miles de toneladas)

Campaña	Trigo	Maíz	Sorgo	Soja	Girasol
1975-76	8.570	5.855	5.060	695	1.085
76-77	11.000	8.300	6.600	1.400	900
77-78	5.300	9.700	7.200	2.500	1.600
78-79	8.100	8.700	6.200	3.700	1.430
79-80	8.100	6.400	2.960	3.500	1.650
1980-81	7.780	12.900	7.550	3.770	1.260
81-82	8.300	9.600	8.000	4.150	1.980
82-83	15.000	9.000	8.100	4.000	2.400
83-84	13.000	9.500	6.900	7.000	2.200
84-85	13.600	11.900	6.200	6.500	3.400
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	14.560	15.000	2.160	31.577	3.161
04-05	16.000	19.500	2.900	38.300	3.650

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
1975	12.146	
76	13.868	
77	14.748	
78	16.250	
79	15.225	
1980	13.830	2.839
81	14.650	2.939
82	12.362	2.551
83	11.426	2.445
84	12.221	2.554
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	11.584	2.461
02	11.499	2.493
03	12.506	2.659
04	14.296	3.058

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
1993	236.505	22.028	258.533	163.676	31.953	45.069	16.341	1.494
1994	250.308	26.682	276.990	173.608	32.095	51.231	18.840	1.215
1995	243.186	24.066	267.252	166.008	32.339	44.528	23.085	1.292
1996	256.626	28.284	284.910	175.196	33.041	48.484	24.850	3.340
1997	277.441	35.884	313.326	190.922	34.104	57.047	27.876	3.375
1998	288.123	38.904	327.027	197.557	35.249	60.781	30.838	2.603
1999	278.369	34.521	312.890	193.610	36.173	53.116	30.449	-459
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	304.815	34.343	339.158	200.356	37.435	60.467	43.178	-2.278

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
1985	0,97499	0,95942	0,99127	0,99117	0,99295	0,99828	1,03737	1,03536	1,05940	1,07165	1,09319	1,09842	1,02529
86	1,11115	1,15584	1,13827	1,17596	1,14314	1,17757	1,20371	1,20689	1,21342	1,18661	1,21030	1,22319	1,17884
87	1,26759	1,26419	1,28563	1,30626	1,28658	1,27802	1,26723	1,29313	1,27964	1,32109	1,37379	1,41866	1,30348
88	1,36642	1,36101	1,38729	1,38417	1,36483	1,31061	1,29648	1,28818	1,29039	1,34592	1,36637	1,34570	1,34228
89	1,31093	1,32150	1,29271	1,29566	1,24362	1,24639	1,28749	1,24652	1,27981	1,27782	1,28771	1,31416	1,28369
1990	1,32559	1,31681	1,30083	1,30247	1,31200	1,32388	1,36564	1,38595	1,39256	1,43078	1,42677	1,42266	1,35883
91	1,43476	1,42053	1,34081	1,34081	1,34084	1,31452	1,33400	1,33698	1,36800	1,36652	1,38072	1,43043	1,36787
92	1,39733	1,38091	1,37174	1,36976	1,39632	1,43117	1,44416	1,48286	1,47284	1,40595	1,37896	1,37500	1,40892
93	1,38188	1,37610	1,39773	1,42339	1,42847	1,40360	1,39072	1,40758	1,41840	1,39293	1,38389	1,37356	1,39849
94	1,38067	1,39930	1,41260	1,42138	1,41733	1,44837	1,4433	1,4477	1,4674	1,4845	1,4567	1,4599	1,4366
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	1,4837
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	1,4735
06	1,4454	1,4350	1,4409										

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales. Fondo Monetario Internacional.

Anexo 15. Evolución de la cotización del ecu/euro

Promedio mensual ecus por dólar

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1990	0,8318	0,8208	0,8352	0,8253	0,8116	0,8177	0,7927	0,7598	0,7615	0,7395	0,7241	0,7314	0,7876
1991	0,7366	0,7225	0,7809	0,8261	0,8339	0,8686	0,8704	0,8501	0,8279	0,8255	0,7950	0,7690	0,8089
1992	0,7725	0,7918	0,8127	0,8049	0,7886	0,7673	0,7296	0,7133	0,7211	0,7546	0,8072	0,8071	0,7726
1993	0,8250	0,8458	0,8484	0,8190	0,8215	0,8439	0,8784	0,8824	0,8481	0,8592	0,8859	0,8859	0,8536
1994	0,8975	0,8948	0,8757	0,8778	0,8588	0,8450	0,8184	0,8175	0,8095	0,7931	0,8040	0,8225	0,8429
1995	0,8059	0,7945	0,7593	0,7455	0,7566	0,7511	0,7436	0,7666	0,7759	0,7563	0,7554	0,7667	0,7648
1996	0,7741	0,7760	0,7804	0,7912	0,8021	0,7981	0,7870	0,7793	0,7880	0,7947	0,7831	0,7998	0,7878
1997	0,8222	0,8578	0,8697	0,8734	0,8701	0,8798	0,9050	0,9322	0,9092	0,8926	0,8777	0,8996	0,8824
1998	0,9194	0,9187	0,9222	0,9165	0,9017	0,9079	0,9112	0,9078	0,8665	0,8377	0,8588	0,8532	0,8935

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	0,9340	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	0,8262	0,8032
2006	0,8262	0,8377	0,8319										

Fuente: Banco Centro Europeo.

Cantidad de ejemplares: 800

Diseño, pre-impresión e impresión:
Carbonatto Impresiones
Ucrania 1841, Valentín Alsina, Buenos Aires.
Tel./Fax: 4208 8454 / 4228 5136

Correo Argentino Central B	Tarifa reducida
	Concesión Nº 1839