



## **Apuntes para la Definición de una Estrategia de Inserción Internacional para la Argentina**

KACEF, Osvaldo

Español

Marzo 2004

2004-001

Título

Autores

Idioma

Fecha de  
Publicación

Documento  
de Trabajo  
Nro.

Los juicios y opiniones expresados en los documentos de trabajo de la Fundación PENT son exclusiva responsabilidad de los autores y no comprometen a la institución que los publica.

# Apuntes para la Definición de una Estrategia de Inserción Internacional para la Argentina<sup>1</sup>

Oswaldo Kacef

*Resumen*

Este trabajo tiene por objeto encarar el análisis de algunas cuestiones que ayuden a definir una estrategia de inserción internacional para nuestro país. En la primera parte, recurrimos a la historia económica argentina, buscando respuestas al interrogante que surge de nuestro atraso relativo, en especial respecto de países cuyas características eran bastante similares a comienzos del siglo pasado, como Canadá y Australia. Se concluye que la geografía y el hecho de no haber sabido transformar nuestra riqueza natural en un motor del desarrollo, -a partir de la imposibilidad de resolver el “trade-off” entre estímulo a las exportaciones y equidad en la distribución del ingreso- se constituían en factores importantes a la hora de explicar el rezago relativo. Pareciera, entonces, que el desafío que enfrentamos es el de aumentar nuestras exportaciones sin que esto genere un aumento del conflicto distributivo.

El segundo capítulo explora la posibilidad de establecer acuerdos de integración con el Nafta y con la Unión Europea, bajo la premisa de que la integración económica podría acortar las distancias que nos separan de esos mercados y permitiría el acceso a un volumen de comercio que nuestros vecinos no pueden ofrecer. Aunque los resultados cuantitativos del ejercicio se basan en los impactos de corto plazo -debido a la imposibilidad de tomar adecuadamente en consideración los impactos dinámicos-, las estimaciones realizadas sugieren patrones de especialización de nuestras exportaciones en función del aprovechamiento de las ventajas comparativas relacionadas con la producción de alimentos, más acentuadamente en el caso de la Unión Europea que en el caso del Nafta.

La integración con la Unión Europea tendería a generar un tipo de especialización más “polarizada”: la Argentina exportaría productos industriales de bajo contenido tecnológico y productos primarios e importaría productos industriales de contenido tecnológico mediano y alto. Es decir que exportaría bienes intensivos en el uso de recursos naturales y mano de obra no calificada e importaría productos intensivos en capital físico y humano. La integración con el Nafta, en cambio, daría lugar a una mayor diversificación del contenido tecnológico de las exportaciones. Si bien continuaría siendo muy importante la participación de los productos industriales de bajo contenido tecnológico y los productos primarios, una parte importante de las exportaciones argentinas estaría compuesta por productos de contenido tecnológico medio. Estas diferencias, por otra parte, se ampliarían, seguramente, si incluyéramos en el análisis al resto de los países que integrarían el ALCA.

---

<sup>1</sup> Este trabajo contó con la valiosa colaboración de la Licenciada Romina Gayá. Se agradecen los comentarios de Pablo Gerchunoff a una versión preliminar de los dos primeros capítulos.

En ambos casos la integración permitiría una creación neta de puestos de trabajo, de la mano de la expansión de nuestras exportaciones. en ambos casos la relación entre integración y empleo se muestra como beneficiosa. Bajo ciertos supuestos, demostramos que los empleos que se ganan con el aumento del volumen de comercio exceden a los que se pierden. Tanto la conformación del ALCA como la asociación con la Unión Europea permitirían una creación neta de puestos de trabajo, de la mano de la expansión de nuestras exportaciones.

De ambos escenarios surge la proyección de un estilo de crecimiento basado en la exportación de alimentos. Esto no resuelve la tensión entre desarrollo económico y distribución del ingreso. Por esta razón, en el tercer capítulo del trabajo discutimos algunas líneas de acción que, desde la política económica, pueden potenciar los beneficios que se derivan de la posibilidad de acceder a nuevos mercados.

Contar con abundancia de recursos naturales representa una oportunidad para crecer apoyándonos en estos y avanzando en la integración de las cadenas productivas generadas a partir de la producción primaria, incorporando la producción de bienes de mayor complejidad relativa. En este sentido, es importante, en primer lugar, que las estrategias de apertura bilateral no se restrinjan al ALCA o la Unión Europea, sino que incluyan también el fortalecimiento del Mercosur y la búsqueda de otros mercados.

El aprovechamiento pleno de la posibilidad de acceder a nuevos mercados, requiere de políticas en materia de fomento productivo y desarrollo tecnológico que maximicen el potencial de crecimiento.

Las posibilidades de crecer e integrarnos de manera exitosa al mundo dependerán, en gran medida, de nuestra capacidad para aprender a industrializar y a procesar los recursos naturales, así como a desarrollar las actividades proveedoras de insumos y equipos para ellos, de manera similar a como lo han hecho otros países, también ricos en recursos naturales, como los nórdicos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda.

Marzo de 2004

## **I. Introducción**

Nuestra economía se encuentra actualmente frente a una suma de cuestiones relativamente novedosas que, sin lugar a dudas, marcarán el modo en que la Argentina se relacionará en materia económica con el resto del mundo en los próximos años. En primer lugar, recién estamos comenzando a superar los efectos de la turbulenta salida del régimen cambiario de la convertibilidad y nos encontramos comenzando a crecer en un contexto de tipo de cambio real alto y estabilidad de precios –como no ocurría desde comienzos del siglo XX. Este es un hecho de suma relevancia que repercutirá sobre la forma en que nuestro país se inserte en la economía global en el futuro cercano.

Por otra parte, el Mercosur viene de un período de fuerte cuestionamiento, sobre todo en sus dos socios mayores (Argentina y Brasil), que parece querer dejar atrás, a favor del impulso que desde el más alto nivel político de ambas naciones se le pretende dar al bloque. Asimismo, el propio bloque, aun debilitado, tiene por delante una complicada agenda de negociaciones externas, en la que se destacan las relacionadas con el ALCA y el acuerdo con la Unión Europea. Tanto la consolidación o el debilitamiento del Mercosur, como los acuerdos que se alcancen con los mercados de los países desarrollados, tendrán con toda seguridad un fuerte impacto sobre el modo de internacionalización que adopte nuestra economía.

Frente al desafío que implica este nuevo escenario, el presente trabajo tiene por objeto encarar el análisis de algunas cuestiones que ayuden a definir una estrategia de inserción internacional para nuestro país. El documento está dividido en tres capítulos que, aunque pueden ser leídos como ensayos individuales, forman parte de una unidad temática común. Se parte de la búsqueda de elementos del pasado, que puedan servirnos para imaginar el futuro (en el primer capítulo), pasa por un intento de aproximar el impacto de eventuales acuerdos con los mercados de los países de mayor grado de

desarrollo relativo (en el segundo capítulo), y finaliza con la discusión de algunas cuestiones de política económica que hagan posible superar las dificultades que caracterizaron históricamente a nuestro estilo de inserción externa (en el tercer capítulo).

## **II. Argentina, Australia y Canadá: lecciones de un análisis comparativo de su desarrollo económico**

### **II. 1. Introducción**

La comparación de la historia del desarrollo económico de la Argentina, Canadá y Australia ha sido objeto de numerosos estudios. Se trata de tres países con extensas praderas, ricos en recursos naturales -a partir de los cuales comenzaron a crecer y exportar de manera creciente- importadores de manufacturas y, sobre todo, de capitales externos para financiar su desarrollo. A fines del siglo XIX estaban poco poblados y eran receptores de fuertes corrientes migratorias. Los tres, por otra parte, tenían al Reino Unido como principal socio comercial.

Entre 1857 y 1914 ingresaron en Argentina 3.300.000 inmigrantes. Durante dicho período, el 8,5% de la inversión extranjera directa (IED) global se radicó en nuestro país. El ingreso de capitales comprendió el 33% de la IED en América Latina y el 42% de las inversiones británicas en la región. Paralelamente, las exportaciones argentinas representaban más de la mitad de las ventas externas latinoamericanas.<sup>2</sup> Por aquella época la Argentina se encontraba entre las naciones con mayor ingreso per cápita y se expandía rápidamente albergando, al igual que las otras dos naciones mencionadas, un enorme potencial de crecimiento.

A partir de algún momento, los destinos de estos países comenzaron a distanciarse hasta llegar a una situación como la actual. Canadá y Australia consiguieron cristalizar las promesas que albergaban a fines del siglo XIX y hoy se encuentran entre las naciones más ricas del mundo. La Argentina, de crisis en crisis, apenas recuerda melancólicamente, como en la letra de un tango, aquel pasado de grandeza en el que era una tierra de promisión.

En este capítulo del trabajo procuraremos analizar comparativamente los procesos de crecimiento de nuestro país, Canadá y Australia. No se trata de agregar nuevos elementos a lo mucho y bueno que se ha escrito sobre esta cuestión, sino de extraer algunas lecciones que -de cara al futuro- aporten elementos para definir el patrón de inserción externa de nuestro país.

## II. 2. En busca de un relato único

Existen numerosas explicaciones sobre los factores que provocaron la divergencia de los procesos de crecimiento económico de Argentina, Canadá y Australia y acerca del período donde ésta comienza a notarse. Todos coinciden en que, como señala Díaz Alejandro (1983), “la mayor parte de las obras de economía de las tres primeras décadas de este siglo (por el XX) la hubiesen puesto (a la Argentina) entre los países más avanzados – junto con Europa Occidental, Estados Unidos, Canadá y Australia. No sólo tenía un elevado ingreso per cápita, sino que su crecimiento era uno de los más acelerados del mundo”.

Más allá de algunas diferencias respecto del momento en que las tres economías en cuestión comienzan a separar sus destinos, es posible capturar unir las distintas visiones de los historiadores económicos en un relato único, integrador de las hipótesis propuestas sobre el desarrollo económico argentino. Todos los autores<sup>3</sup> coinciden en que se trata de un país rico en tierras fértiles y escaso en mano de obra y capital, que crece inicialmente a partir de la movilización de recursos productivos, incorporando nuevas tierras y recibiendo crecientes contingentes migratorios, atraídos por los altos salarios relativos respecto de sus países de origen.

En determinado momento, la combinación de factores endógenos y exógenos comienza a poner difíciles las cosas hasta llevar a la economía al estancamiento, al menos en términos relativos. Va desapareciendo la posibilidad de incorporar nuevas tierras (como destacan Di Tella y Zymelman y Ferrer) a la producción agrícola, en un contexto en el que las características demográficas de la población dificultaban (según Taylor) la generación de ahorros que requería el financiamiento de la inversión. Inicialmente, estas dificultades pueden subsanarse mediante el recurso al financiamiento externo hasta que, con el colapso del patrón-oro, los mercados financieros internacionales dejan de proveer los recursos necesarios.

Sin posibilidad de incorporar nuevas tierras y dificultada la capacidad de aumentar la productividad de éstas, por la escasez de capital, la economía se enfrenta (como surge de Gerchunoff y Llach) al doble dilema de cómo conseguir las divisas que crecientemente demanda el aparato productivo, y sobre todo, cómo garantizar la provisión de alimentos a bajo precio que permita mantener una alta capacidad adquisitiva de los salarios urbanos.

---

<sup>2</sup> Ver Ferrer (1963)

<sup>3</sup> Ver, por ejemplo, Di Tella y Zymelman (1967), Díaz Alejandro (1983), Ferrer (1963), Taylor (1992), Cortés Conde (1997), Sanz Villarroja (2003), Gerchunoff y Llach (1998), Taylor (1998), Prebisch (1985).

Cuando la crisis de los años 30 limita incluso la posibilidad de continuar aumentando las exportaciones (como destaca Díaz Alejandro), se hace evidente la necesidad de cambiar de modelo de crecimiento. Pero ¿cómo hace un país que exporta bienes-salario, cuyos costos de producción comienzan a aumentar, para garantizar un nivel de salario real acorde con las demandas de equidad de la sociedad (que el “mito fundacional” destacado por Gerchunoff y Llach, 2003, instala)? Si no se puede operar sobre los precios internacionales, la respuesta es a través de un tipo de cambio real bajo.

Pero si además el país necesita divisas para comprar las importaciones que precisa no sólo para el consumo sino, sobre todo, para garantizar el normal funcionamiento del aparato productivo, ¿cómo conciliar la necesidad de garantizar la equidad distributiva y el equilibrio del balance de pagos? No parece haber otra respuesta posible (como destaca Prebisch), al menos en la década del 30, que la imposición de altos aranceles de importación que constituyan un incentivo para sustituir con producción doméstica lo que antes provenía de los mercados externos. Una economía cerrada se caracteriza por tener un tipo de cambio real de equilibrio más bajo, lo cual soluciona el problema externo y un tipo de cambio real bajo implica un menor precio relativo de la producción exportable (alimentos) y por lo tanto un salario real alto.

Este cúmulo de factores internos y externos dio origen al proceso de industrialización de nuestro país y condicionó el estilo de desarrollo que los encargados de la política económica fueron delineando a lo largo de los años. Dejemos que ahora los datos sobre la evolución del PBI per cápita de los tres países que estamos comparando nos muestren, si es posible, en qué momento se combinaron para abrir la brecha que hoy existe en nuestra economía y las de Australia y Canadá.

### **II. 3. Lo que muestran los números**

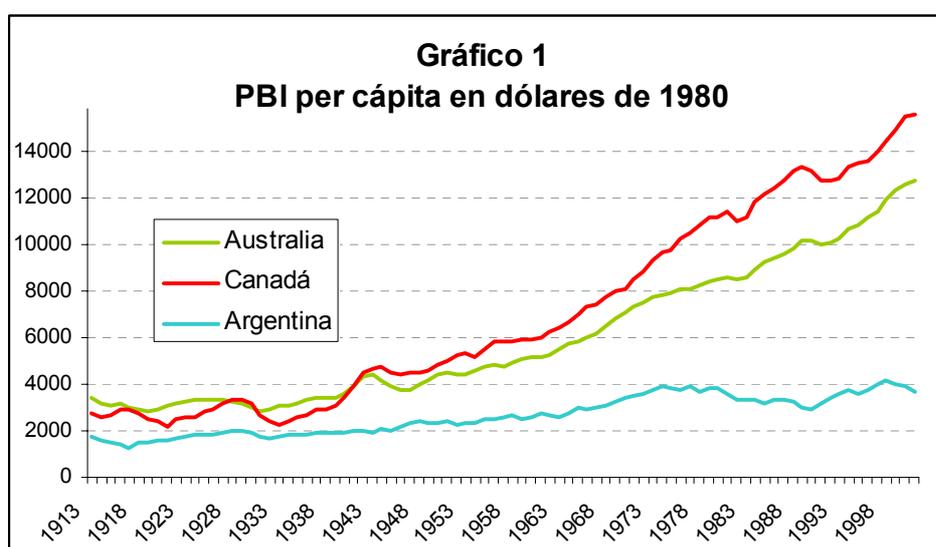
En el gráfico 1 puede verse la evolución del PBI per cápita en dólares de 1980 de la Argentina, Canadá y Australia entre 1913 y 2001, a partir de los datos compilados en la obra de Angus Maddison (hasta 1987)<sup>4</sup> y de otras fuentes (para los últimos años de las series). El dibujo de las tres series es elocuente acerca de las diferencias crecientes entre nuestro país (cuya serie apenas se arrastra por el fondo del gráfico) y el crecimiento que muestran Australia y, sobre todo, Canadá. Hacia el final del gráfico, el PBI per cápita de la Argentina en dólares de 1980 equivale al 29% del PBI per cápita de Australia y al 24% del de Canadá. Una parte de estas diferencias es una herencia del siglo XIX, y ya existía al inicio de las series, como puede verse a la izquierda del gráfico (a pesar de las dificultades

---

<sup>4</sup> Ver Maddison (1992).

que presenta la escala). En 1913 el PBI per cápita de nuestro país era el 52% del australiano y el 64% del canadiense. La otra parte de las diferencias se “perdió en el camino” que estos tres países recorrieron en el siglo XX y, en mayor o menor medida, están relacionadas con los distintos estilos de desarrollo de estas economías o, al menos, con las dificultades del nuestro.

Para ensayar una explicación de las diferencias que surgen del gráfico vale la pena detenernos en las condiciones iniciales. Al respecto, no sólo debe focalizarse en las que surgen del gráfico, referidas a los niveles de ingreso per cápita, sino también en algunas de las características propias de cada país -que marcaron en cierto grado la trayectoria que cada uno siguió.



Mientras el siglo XIX fue el escenario en la Argentina de las luchas políticas que siguieron a la declaración de la independencia, Australia se benefició del descubrimiento de importantes yacimientos de oro, al tiempo que comenzó a desarrollar su producción lanera; así, a mediados de ese siglo, era el país con mayor ingreso per cápita en el mundo<sup>5</sup>, atrayendo mano de obra y capital que le permitieron un sostenido proceso de incremento de la productividad. Canadá, por su parte se benefició como ningún otro país del *boom* del trigo a fines del siglo XIX, pero además contaba con recursos forestales a partir de los cuales desarrollaría más tarde su industria de celulosa y papel<sup>6</sup>.

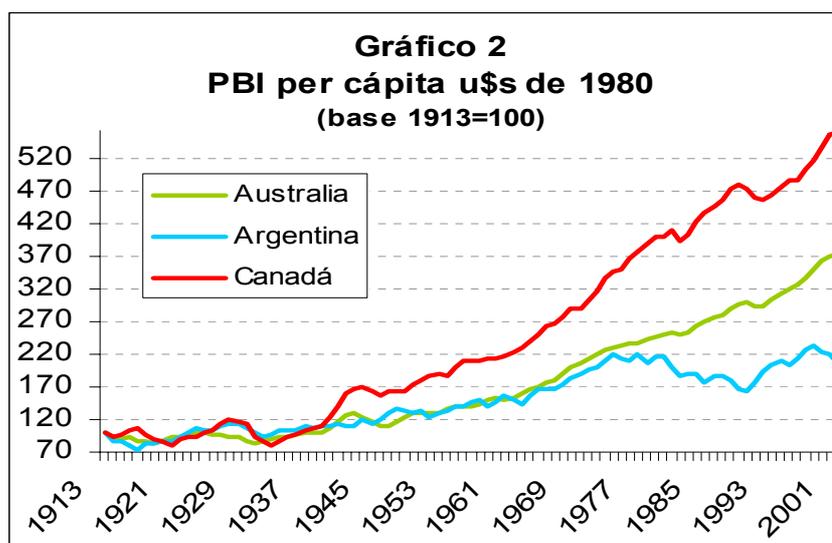
Como resultado de estas diferencias, Australia y Canadá no sólo tenían a comienzos del siglo XX un mayor nivel de ingreso, sino también una estructura de exportaciones más diversificada que la Argentina, concentrada en carne y trigo. Una diferencia adicional entre la Argentina y Canadá merece

<sup>5</sup> Ver Smithies (1964)

<sup>6</sup> Ver Cortés Conde (1997)

ser resaltada, en relación con el régimen de tenencia de la tierra. Mientras en Canadá la explotación agrícola se llevó a cabo en base al establecimiento de familias de granjeros (*farmers*), en la Argentina se reforzó el régimen de latifundios, característico de toda América Latina<sup>7</sup>. Estas diferencias no sólo afectaron los modos de producción y a la larga la productividad de la actividad en cada país; también incidieron en la motivación de las corrientes migratorias (por tierras en Canadá, por salarios en la Argentina) y, sobre todo, contribuyeron a definir de manera muy disímil la tensión entre los ingresos del sector agropecuario (de carácter primordial en ambos países) y el conflicto distributivo.

Argentina es entonces, a comienzos del siglo XX, un país menos rico que Canadá y Australia, y caracterizado por una estructura productiva que exagera el dilema entre el modelo de crecimiento basado en los recursos naturales (elemento común a los tres países) y el anhelo de la sociedad de tener una distribución del ingreso lo más equitativa posible. Desde 1913 en adelante, la Argentina no sólo no pudo alcanzar a estos dos países sino que también vio como la brecha entre ella y los otros dos países se amplió –debido a las diferencias señaladas en las condiciones iniciales y a otros factores a los que nos referiremos luego.

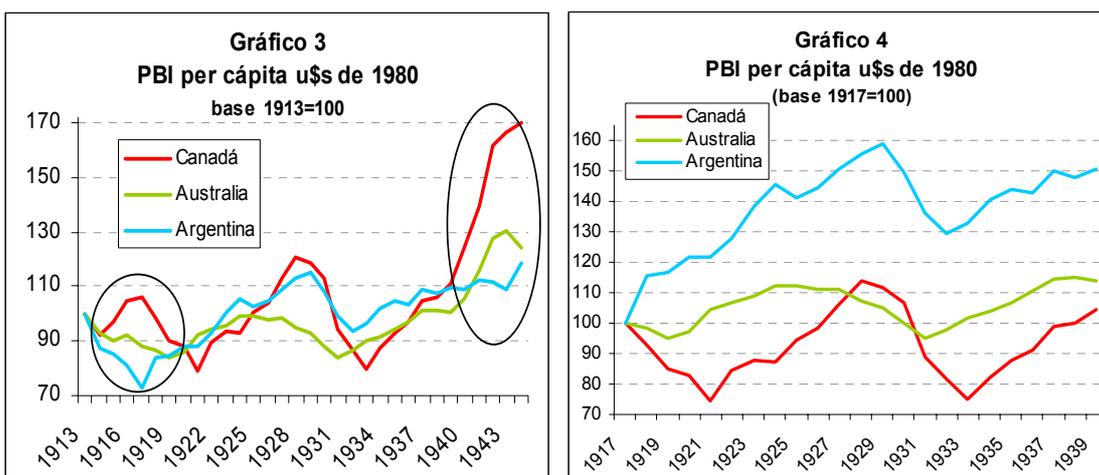


Para tratar de determinar en qué momento del tiempo comenzaron a separarse los destinos de los tres países que nos ocupan vamos a comenzar por “eliminar” las diferencias iniciales. Para ello, se llevan los niveles de PBI per cápita de los tres países a un mismo punto de partida: como muestra el

<sup>7</sup> Ver Adelman (1994).

gráfico 2, Argentina y Australia se mueven de manera muy similar hasta mediados de los años setenta<sup>8</sup> y se comienzan a distanciar a partir de ese momento, cuando la economía de nuestro país se estanca mientras que la australiana acelera su crecimiento. Canadá, en tanto, se separa de ambos países alrededor del año 1940, y la brecha parece aumentar a partir de ese momento.

Veamos más de cerca el período que va desde el comienzo de la primera guerra mundial hasta el fin de la segunda: los gráficos 3 y 4 muestran, en primer lugar, que Australia y, sobre todo, Canadá, atravesaron mejor que la Argentina ambas guerras (y en especial la segunda). En segundo término, el gráfico 4 muestra que en el período de entreguerras el desempeño de la economía argentina fue significativamente mejor que el de las otras dos (hasta la crisis de los años '30). Por último, la economía australiana es la que menos sufre de las tres el impacto de la Gran Depresión. El cuadro I permite apreciar estos movimientos en términos del PBI per cápita de la Argentina como proporción de los de Australia y Canadá.



**Cuadro 1**

**PBI per cápita en dólares de 1980  
1913 - 1943**

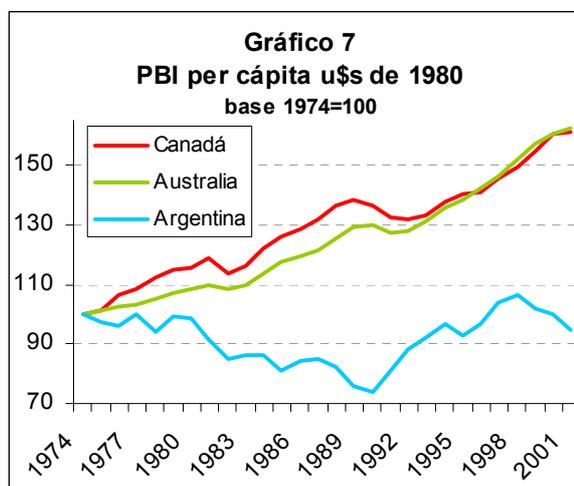
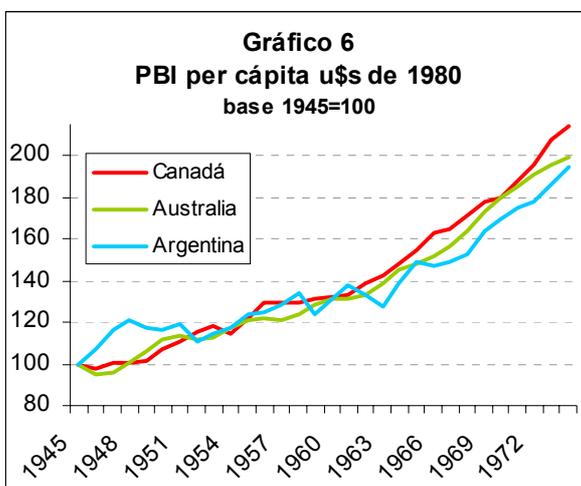
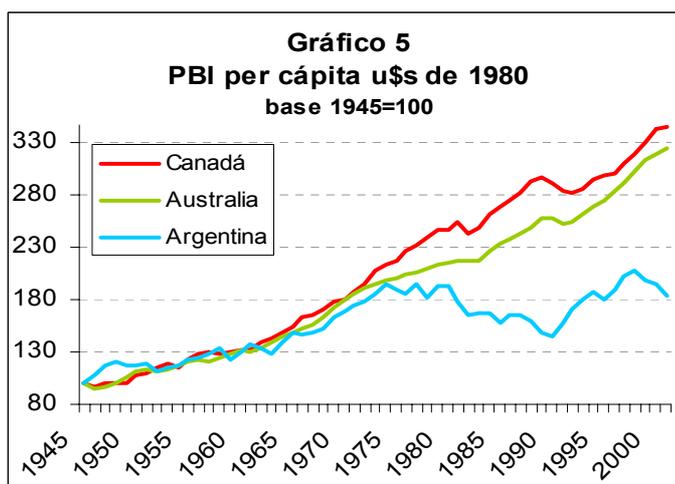
	<b>Argentina / Australia</b>	<b>Argentina / Canadá</b>
<b>1913</b>	52%	64%
<b>1917</b>	43%	44%
<b>1929</b>	65%	62%
<b>1939</b>	57%	63%
<b>1943</b>	44%	42%

<sup>8</sup> Este hecho es señalado por Sanz Villaroya (2003).

Los porcentajes del cuadro 1 son elocuentes acerca de la *performance* de la economía argentina. Ella fue peor que la australiana y sobre todo que la canadiense durante los años de la Primera Guerra Mundial, se recuperó en la posguerra, y sufrió más que la economía australiana en los años '30. Por último, Australia y Canadá crecieron en los años de la Segunda Guerra (lo que se advierte más especialmente en el caso del segundo país) a tasas bastante superiores que la economía argentina –tal como había ocurrido durante la Primera Guerra.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, el PBI per cápita de la Argentina era equivalente al 51% del australiano y al 44% del canadiense: se había recuperado con relación al primero de la pérdida sufrida durante la Primera Guerra Mundial, y estaba prácticamente en el mismo nivel relativo que el que tenía en 1913. Con respecto a Canadá, sin embargo, aunque pudo recuperar posiciones relativas en la primera posguerra estaba al final de la Segunda Guerra en la misma situación que en 1917 y bastante por debajo del punto de arranque.

Veamos ahora que pasó en la segunda mitad del siglo XX. El gráfico 5 muestra dos períodos



marcadamente diferentes: uno hasta la mitad de la década de 1970, durante el cual las tres economías evolucionan de manera bastante parecida; y otro desde la mitad de los '70 hasta la actualidad, cuando las distancias entre la economía argentina y las otras dos se agigantan. Para ver esto con mayor detalle, en los gráficos 6 y 7 dividimos el período en dos, antes y después de 1974.

Luce evidente que el primer subperíodo muestra una evolución bastante similar en los tres países, aunque más estable en el caso de Canadá y Australia, y menos en la Argentina. Se trata de un período caracterizado por los llamados ciclos de “stop-go”, reflejados en los sucesivos escalones que muestra la evolución del PBI per cápita a lo largo de los treinta años graficados. Más allá de estas diferencias, la Argentina termina en el mismo punto que Australia y apenas algo debajo de Canadá; ningún observador de estas series diría, no obstante, que se trata de países con desempeños sustancialmente distintos.

Otra es la historia a partir de 1974: mientras Australia y Canadá continúan creciendo (más rápido el último en la primera mitad del período, y más rápido el primero en la mitad final), la Argentina completa en esos años una fase abiertamente negativa (lo que puede afirmarse no sólo desde el punto de vista económico sino también del social y político). El estancamiento de los primeros años del subperíodo analizado evidencia la crisis del modelo sustitutivo de importaciones y la pérdida de la capacidad del Estado para mediar en el conflicto distributivo. Ello lleva al gobierno militar a adoptar una estrategia de apertura económica con tipo de cambio fijo (y sobrevaluado) en la que, como señala Canitrot (1980), el disciplinamiento social pasa a ser el principal objetivo de la política económica. A estos años les sucede un largo período recesivo, común al resto de los países de América Latina, conocido como “la década perdida” -que siguió a la crisis de la deuda de comienzos de los 80.

Después de la recesión y el estancamiento, la década de 1980 termina con dos episodios hipeinflacionarios que colocan a nuestro país en la peor posición relativa del período analizado; a ellos sucede un nuevo intento de apertura de la economía (más profundo que el anterior) con tipo de cambio sobrevaluado, implementado a través del régimen de Convertibilidad. Hasta 1998, momento en que dicho régimen comienza a mostrar los signos de debilitamiento que culminaron en la crisis de 2001-2002, el PBI per cápita relativo se recuperó parcialmente, aunque tal recuperación se perdió rápidamente en los años siguientes. El cuadro 2 resume el relato de los párrafos anteriores.

La división en subperíodos que realizamos sobre los años analizados se corresponde con los distintos regímenes monetarios y cambiarios que fueron sucediéndose a lo largo del siglo XX<sup>9</sup>. Desde fines del siglo XIX hasta 1914 fue el período de vigencia del patrón oro. Nuestro análisis comienza en este momento, partiendo de una situación en la que existen significativas diferencias entre la

Argentina y Canadá y Australia. Ellas se dan, como vimos, no sólo en relación con el menor PBI per cápita de nuestro país, sino también respecto de algunos factores que marcan en Argentina una tensión mayor entre el objetivo de incrementar las exportaciones y el de alcanzar una distribución equitativa del ingreso.

**Cuadro 2**  
**PBI per cápita en dólares de 1980**  
**1945-2001**

	Argentina / Australia	Argentina / Canadá
<b>1945</b>	51%	44%
<b>1974</b>	50%	40%
<b>1981</b>	41%	31%
<b>1990</b>	28%	22%
<b>1998</b>	35%	29%
<b>2001</b>	29%	24%

Los desempeños económicos de Canadá y -en menor medida- Australia tienden a superar al de nuestro país en la Primera y Segunda Guerras Mundiales, ya que aprovechan las ventajas derivadas de participar de una guerra que no transcurre en su propio territorio. El período de entre guerras, con la crisis del patrón oro, es una época caracterizada por la interrupción de los flujos de capitales desde los países centrales hacia las naciones en desarrollo (que incluyen en ese momento a los tres países que estamos comparando). En este período la Argentina recupera posiciones relativas en la comparación, mientras se inicia el camino del proteccionismo -especialmente a partir de 1930- con el fin de desarrollar un tejido industrial diversificado.

Esta estrategia de desarrollo se profundiza a partir de 1945, durante la era de Bretton Woods que perduraría hasta entrados los años '70, dominada por tipos de cambio fijos y escasa actividad de los mercados de capitales internacionales. En este período, sin embargo, no vemos diferencias significativas de *performance* entre las tres economías (a partir, por supuesto, de los datos de PBI per cápita). Es en el período siguiente, desde mediados de los '70 hasta la actualidad, cuando los vicios del estilo de desarrollo se transforman en un escollo insalvable y nuestra economía entra en un período de crisis y estancamiento que la alejan notoriamente de las otras dos.

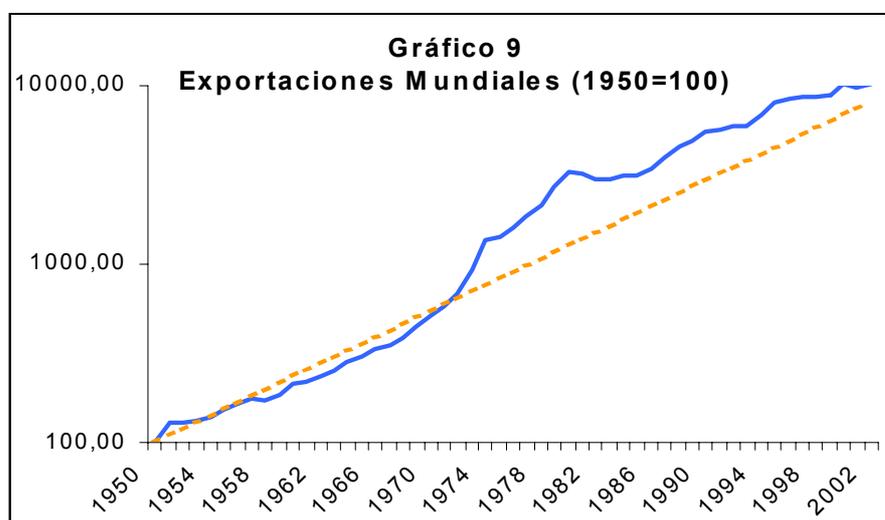
---

<sup>9</sup> Ver Basu. y Taylor (1999)

## II. 4. Geografía, desarrollo y nuestro lugar en el mundo

Una diferencia importante entre los tres países que estamos analizando es el lugar del mundo en el que cada uno de ellos está ubicado (aspecto al cual la teoría del crecimiento económico presta últimamente mucha atención). Es mucho lo que se ha escrito sobre “Comercio, Localización y Desarrollo”, por usar el título de la excelente reseña de Venables (que es además uno de los teóricos más destacados en esta área)<sup>10</sup>. No vamos aquí a discutir los aspectos teóricos de este enfoque (lo que haremos en otro capítulo), aunque sí nos referiremos al uso de modelos econométricos gravitacionales para medir el impacto de estas cuestiones.

Frankel, Stein y Wei (1993) elaboraron modelos gravitacionales mediante los que analizaron los flujos bilaterales de comercio de 63 países. Constataron que el intercambio es directamente proporcional a dos factores: la proximidad entre ambos puntos de comercio y el “tamaño” de la economía, expresado mediante el PBI (tanto en valores totales como por habitante). En la medida en que el comercio internacional comienza a recuperar su rol preponderante en el desempeño económico de los países en la segunda mitad del siglo XX, las conclusiones del análisis de Frankel, Stein y Wei ofrecen nuevas explicaciones sobre las diferencias en la evolución histórica de la economía argentina con respecto a Australia y Canadá.



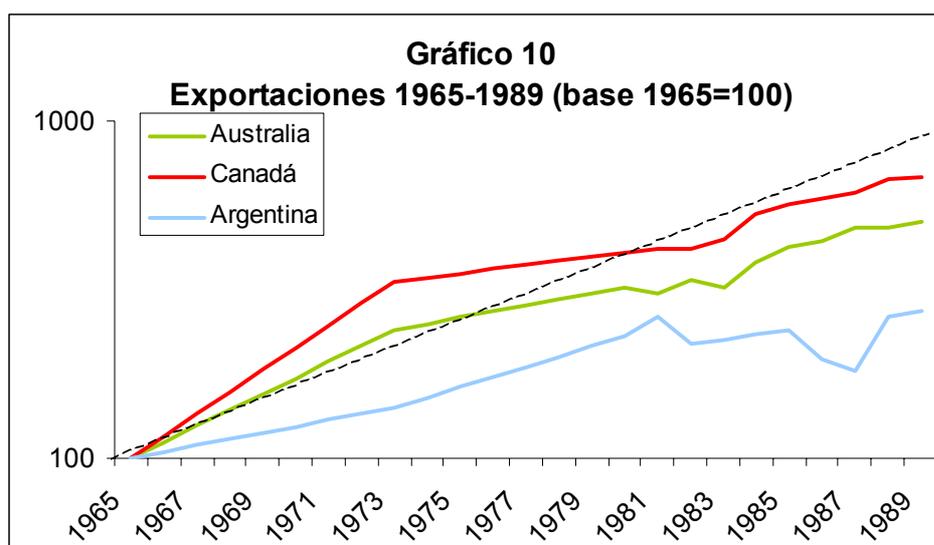
En el gráfico 9 se presenta la evolución del comercio mundial desde 1950 utilizando la escala logarítmica, que permite apreciar mejor las tasas de crecimiento de la serie. Si se compara la línea

<sup>10</sup> Ver Venables (2001).

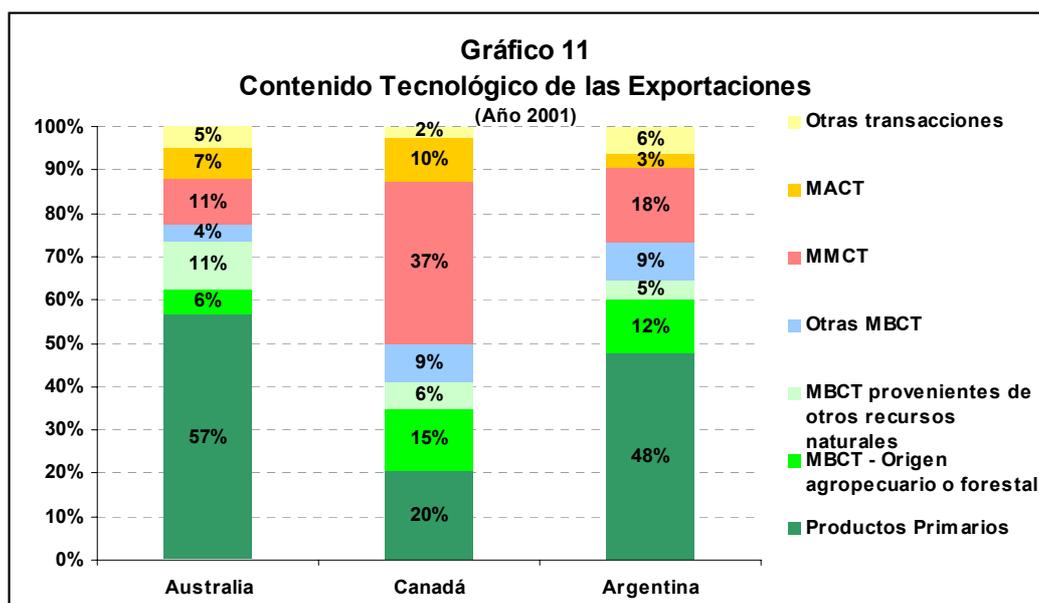
llena (que representa la evolución del comercio mundial) con la línea punteada (que representa un crecimiento lineal, asimilable a la “tendencia de largo plazo”), puede advertirse cómo se acelera el comercio en los años 70, momento en el que comienzan a hacerse más evidentes las diferencias entre los 3 países.

Luego de la Segunda Guerra Mundial, el Reino Unido, principal socio comercial de los tres países hasta ese momento, pierde su posición dominante en la economía mundial, mientras que dos nuevas potencias se consolidan: Estados Unidos y Japón (más tarde acompañado por los llamados “Tigres del Sudeste Asiático”). Dada la proximidad geográfica del primero con Canadá y del segundo con Australia, estos dos países exportadores de bienes intensivos en recursos naturales se convierten naturalmente en sus socios comerciales -lo que contribuye a acentuar la brecha de desarrollo respecto a nuestro país.

En el gráfico 10 se puede observar cómo Canadá y Australia aceleran el ritmo de crecimiento de sus exportaciones en los '70, mientras que nuestro país se mueve todo el tiempo por debajo de la línea punteada que representa una tasa de crecimiento uniforme. La proximidad a mercados de destino en expansión en un momento en que el comercio internacional está creciendo ofrece así una nueva e importante explicación de las diferencias entre las economías de la Argentina, Canadá y Australia, en los años más recientes del período bajo análisis. Si tomamos el promedio del período 1997-2001, Estados Unidos representa el 85% de los destinos de las exportaciones canadienses y Asia da cuenta del 53% de las exportaciones australianas. La Argentina, en cambio, tiene una estructura por destino bastante más diversificada; en ella se destaca Brasil, con el 27% de las exportaciones totales.



Más allá de las diferentes evoluciones que ha seguido cada uno de estos países y de su diferente grado de desarrollo, los tres continúan siendo hoy básicamente exportadores de productos intensivos en recursos naturales (tal como muestra el gráfico 11). La suma de los productos primarios y las manufacturas basadas en la explotación de recursos naturales, representan el 74% de las exportaciones australianas, el 41% de las exportaciones canadienses y el 65% de las exportaciones argentinas. Si se excluyen del total las exportaciones provenientes de la industria automotriz, estos porcentajes se elevan al 76%, 53% y 70%, respectivamente<sup>11</sup>.



## II. 5. Mirando hacia adelante

El repaso de la historia económica de los últimos 100 años de la Argentina, Canadá y Australia, permite obtener algunas conclusiones a nuestro juicio interesantes respecto de la posibilidad de definir cuál debería ser el modo de insertar a la Argentina en el mundo en los próximos años. Más allá de las diferencias heredadas del siglo XIX -que en muchos casos tienen que ver con los recursos disponibles por estos países en el momento de su formación como naciones independientes, y de las disímiles formas en que atravesaron los dos conflictos bélicos mundiales-, las dificultades asociadas al

<sup>11</sup> Las manufacturas se dividen de acuerdo con su contenido tecnológico en bajo (MBCT), mediano (MMCT) y alto (MACT). Cabe señalar que clasificación del comercio que surge de la fuente estadística disponible para realizar esta comparación (PC-TAS) difiere de la del INDEC, razón por la cual hay algunas discrepancias, en el caso de la Argentina, entre esta información y la que se presenta en el próximo capítulo.

estilo de desarrollo argentino parecen hacer eclosión a mediados de los años 70; desde entonces, los caminos que siguieron estos países se distancian definitivamente.

El conflicto entre el estímulo a las exportaciones y la equidad distributiva -en un país necesitado de divisas para sostener el nivel de importaciones requerido para el funcionamiento de su aparato productivo- resuelto por la vía de la industrialización sustitutiva de importaciones, otorgó al Estado un creciente papel. Tal rol fue requerido para mantener bajo control el conflicto y evitar sus secuelas sociales y políticas, y para tratar de remontar las desventajas competitivas de muchas de las actividades industriales que se encararon. Aunque el camino recorrido por la Argentina desde 1930 estuvo plagado de críticas situaciones económicas y políticas, no fue sino hacia mediados de la década del 70 cuando la situación desbordó las capacidades públicas de mantener los conflictos bajo control. Desde entonces, nuestro país vivió bajo la sucesión de crisis políticas y económicas (y de cambios en los paradigmas económicos) que dieron por resultado 30 años de estancamiento.

El intento de desarrollarnos “de espaldas” a nuestras riquezas naturales, para eludir el problema que generaba el hecho de que nuestras exportaciones eran intensivas en bienes-salario tuvo, entre otras, la consecuencia de frenar el aumento de las exportaciones (en un contexto en el que el comercio internacional crecía significativamente). Por otro lado, la localización geográfica del país, alejado de los centros de mayor desarrollo y los mercados más pujantes, hizo las cosas todavía más difíciles -en particular cuando nos comparamos con Canadá y Australia.

Ciertos cambios recientes, sin embargo, indican nuevas líneas para pensar la política económica en los próximos años, y permiten algún grado mayor de optimismo respecto del futuro. En primer lugar, se ha generado cierto consenso alrededor de la necesidad de mantener una economía abierta con un tipo de cambio alto; a la vez, se ha producido una no despreciable diversificación de la estructura de nuestras exportaciones, lo que alivia el impacto de esta estrategia sobre la distribución del ingreso. Esta es una línea de acción en la que debería perseverarse, y a ella le dedicaremos el tercer capítulo del trabajo.

Por otra parte, el florecimiento de acuerdos de integración comercial permite una apertura más gradual y menos “dolorosa” que el multilateralismo (en términos de su efecto sobre las actividades ya existentes) y, sobre todo, brinda la posibilidad de acortar las distancias con los mayores mercados (aquellos que en el pasado reciente tuvieron un papel condicionante decisivo). La posibilidad de integrarnos al ALCA o de realizar un acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea, así como el inicio de gestiones para acercarnos a los mercados asiáticos, abren la posibilidad de salvar los límites impuestos por la geografía. A este tema dedicaremos el próximo capítulo.

### **III. Escenarios de Integración para la Argentina: un análisis del impacto de un acuerdo con el Nafta y con la Unión Europea**

#### **III. 1. Introducción**

La última década del siglo XX se caracterizó por la proliferación de acuerdos de integración económica regional (AIER), y nada parece indicar que este proceso se haya detenido. Por el contrario, de acuerdo con las palabras del actual director general de la OMC: "...para 2005 prácticamente toda América y el área Euro-Mediterránea estará inmersa en algún acuerdo regional de un tipo u otro. De hecho, casi todos los países grandes excepto Japón y Corea del Sur son parte de algún acuerdo, y ambos países están interesados en concluir acuerdos preferenciales rápidamente"<sup>12</sup>.

El Mercosur -bloque regional del que forma parte la Argentina, junto a Brasil, Paraguay y Uruguay- negocia la posibilidad de alcanzar algún tipo de acuerdo de integración con otros bloques, tales como el ALCA o la Unión Europea. Superadas las turbulencias económicas que afectaron primero a Brasil y luego a la Argentina, sembrando dudas acerca del futuro del bloque, los países miembros del acuerdo se enfrentan con el desafío de ampliar el horizonte de la integración. Ello se plasmaría a través de un eventual acuerdo con alguno de los bloques formados por los países desarrollados, como forma no sólo de ampliar aun más el acceso a los mercados internacionales, sino incluso de consolidar y aun profundizar los logros obtenidos en otras áreas.

El objetivo de este capítulo es, precisamente, evaluar el posible impacto sobre la economía argentina de un proceso de integración con el Nafta o la Unión Europea. Se procurará, a tal fin, no sólo estimar el efecto de la integración sobre los flujos de comercio, sino también sobre la distribución sectorial del valor agregado interno y sobre el empleo. En el punto siguiente realizaremos un análisis de los flujos de comercio entre la Argentina y el mundo en el período 1997-2001, evaluando además cuestiones como el contenido de valor agregado y empleo del mismo. En el punto 3 estimaremos los posibles impactos de ambos escenarios de integración, a partir de la metodología desarrollada en el anexo 1. El punto 4, finalmente, se dedicará a las conclusiones y a extraer elementos que sirvan para el diseño de la futura política de la región en relación con las cuestiones analizadas.

---

<sup>12</sup> Ver M. Moore (2000). De hecho, Corea del Sur acaba de suscribir un acuerdo comercial con Chile.

### III. 2. El comercio exterior de la Argentina entre 1997 y 2001<sup>13</sup>

El grado de apertura de la economía argentina creció significativamente en los años 90. Como puede verse en el cuadro 1 de este capítulo, el comercio total (exportaciones más importaciones) se triplicó entre 1990 y 2000, después de crecer a una tasa anual promedio del 12%. Este crecimiento fue más notable en las importaciones que en las exportaciones, ya que mientras éstas aumentaron a una tasa promedio del 8% anual -creciendo en total algo más del 100%-, las importaciones aumentaron un 20% anual promedio y se multiplicaron casi por seis en el período considerado.

Este extraordinario crecimiento del comercio se dio sobre todo en el período 1990-1997. Después, por algunas cuestiones exógenas y otras vinculadas con la política económica argentina - cuyo análisis no vamos a abordar en este documento-, tanto las exportaciones como las importaciones se estancaron e incluso cayeron, al compás de lo que ocurría con la economía en general. Pero hasta ese momento, en un contexto de crecimiento del comercio mundial, la Argentina era el país que más había aumentado sus importaciones y ocupaba el undécimo lugar entre los países que más estaban expandiendo sus exportaciones<sup>14</sup>.

La integración económica, en el marco del Mercosur, tuvo una importancia fundamental en este proceso, en especial en lo concerniente a las exportaciones. El comercio total argentino en el Mercosur se multiplicó casi por seis entre 1990 y 2000, lo que representa el doble de su crecimiento general. En el caso de las exportaciones, la tasa de crecimiento anual promedio resultó el doble de la tasa correspondiente al total exportado; como consecuencia, el Mercosur duplicó su participación como destino de las exportaciones argentinas, hasta representar alrededor de un tercio de las mismas.

---

<sup>13</sup> Esta sección y la siguiente se basan en Kacef (2002).

<sup>14</sup> Ver al respecto, Alvaredo y otros (1998).

**Cuadro 1**

Evolución del Comercio Exterior Argentino - en millones de dólares -

Año	Exportaciones			Importaciones			Comercio		
	Total	Mercosur		Total	Mercosur		Total	Mercosur	
		Valor	% s/total		Valor	% s/total		Valor	% s/total
1990	12.353	1.833	14,8%	4.077	833	20,4%	16.430	2.666	16,2%
1991	11.978	1.977	16,5%	8.275	1.738	21,0%	20.253	3.715	18,3%
1992	12.235	2.327	19,0%	14.872	3.676	24,7%	27.107	6.003	22,1%
1993	13.118	3.684	28,1%	16.784	4.029	24,0%	29.902	7.713	25,8%
1994	15.839	4.804	30,3%	21.590	4.784	22,2%	37.429	9.588	25,6%
1995	20.963	6.770	32,3%	20.122	4.603	22,9%	41.085	11.373	27,7%
1996	23.811	7.918	33,3%	23.762	5.809	24,4%	47.573	13.727	28,9%
1997	26.431	9.597	36,3%	30.450	7.613	25,0%	56.881	17.210	30,3%
1998	26.434	9.411	35,6%	31.377	7.939	25,3%	57.811	17.350	30,0%
1999	23.309	7.071	30,3%	25.508	6.299	24,7%	48.817	13.370	27,4%
2000	26.409	8.402	31,8%	25.243	7.199	28,5%	51.652	15.601	30,2%
2001	26.610	7.448	28,0%	20.321	5.910	29,1%	46.931	13.358	28,5%

Fuente: INDEC

No es intención del trabajo analizar la evolución de la composición del comercio a lo largo de la década, pero sí es relevante para nuestro ejercicio observar algunos aspectos del comercio exterior argentino con el Mercosur, el Nafta y la Unión Europea. Como se verá, la vigencia del Mercosur no sólo tuvo importancia en lo que hace a la evolución del volumen comercial en el período, sino también desde el punto de vista de su composición.

En el período 1997-2001, la Argentina exportó en promedio u\$s 25767 millones e importó por u\$s 26583 millones. Los tres bloques mencionados dieron cuenta del 61% de los destinos de las exportaciones y del 75% del origen de las importaciones. El MERCOSUR, entre tanto, representó un 32% de los destinos de las exportaciones y un 26% del origen de las importaciones.

En el cuadro 2 se resume la participación de los distintos bloques comerciales mencionados en las ventas y compras externas argentinas, así como la concentración de los diferentes rubros de productos en las mismas<sup>15</sup>. En el caso de las exportaciones, la mayor concentración se da en las operaciones con la Unión Europea; respecto de las compras al exterior, son aquellas a la zona del Nafta las que aparecen más concentradas. Una medida alternativa de la concentración de las

<sup>15</sup> Medida a través de la magnitud de la participación de los productos, clasificados por el sistema armonizado de estadísticas de comercio exterior, en exportaciones e importaciones.

operaciones de comercio exterior (el coeficiente de Hirschman-Herfindahl<sup>16</sup> aplicado a las posiciones a 6 dígitos del Sistema Armonizado) arroja resultados similares, como se advierte en el gráfico 1: hay una significativa diferencia en el coeficiente correspondiente a la Unión Europea, respecto del Nafta y el Mercosur, en orden decreciente. En el caso de las importaciones, el coeficiente arroja valores menores en todos los casos y mucho más homogéneos.

Otra forma de analizar el comercio exterior argentino en el período 1997-2001 es observar su

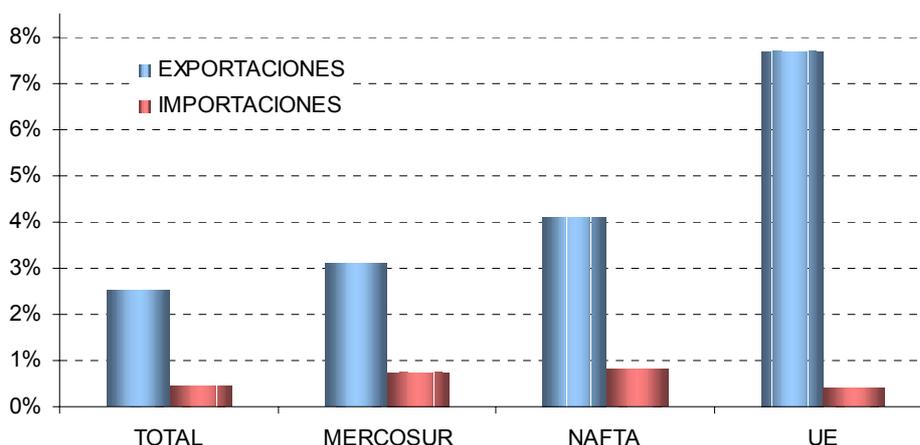
### Cuadro 2

#### Características del Comercio Exterior Argentino

	Total	Mercosur	Nafta	Unión Europea
<b>1. Exportaciones</b>				
Promedio 1997-2001	25.839	8.386	3.160	4.496
Participación del Bloque en el total		32%	12%	17%
Porcentaje explicado por los primeros 10 capítulos	65%	70%	63%	74%
Porcentaje explicado por los primeros 20 capítulos	80%	83%	80%	89%
<b>2. Importaciones</b>				
Promedio 1997-2001	26.580	6.992	6.049	6.887
Participación del Bloque en el total		26%	23%	26%
Porcentaje explicado por los primeros 10 capítulos	68%	65%	79%	76%
Porcentaje explicado por los primeros 20 capítulos	81%	79%	89%	88%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

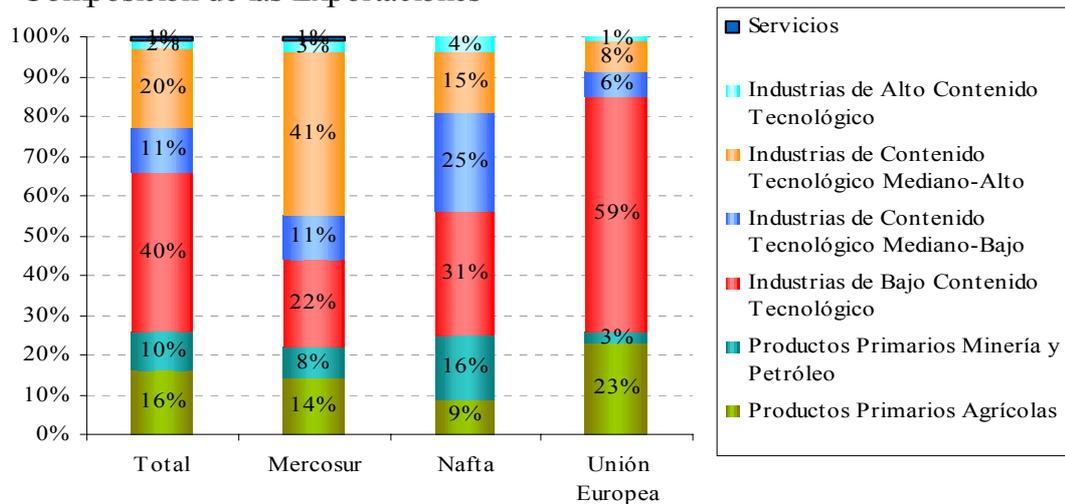
**Gráfico 1**  
**Comercio 1997-2001 - Coeficiente de concentración**



<sup>16</sup> El coeficiente de Hirschman-Herfindahl es definido por:  $H = \sum_{i=1}^n s_i^2$ , donde  $s$  es la participación de cada posición del Sistema Armonizado a 6 dígitos.

composición por sector productivo. Para ello, desagregamos los bienes de acuerdo con el origen de su producción en tres categorías: a) productos primarios, a su vez divididos en agropecuarios y minería y petróleo; b) productos industriales desagregados en función de su contenido tecnológico, de acuerdo con Hatzichronoglou (1997); y c) servicios.

**Gráfico 2**  
Composición de las Exportaciones



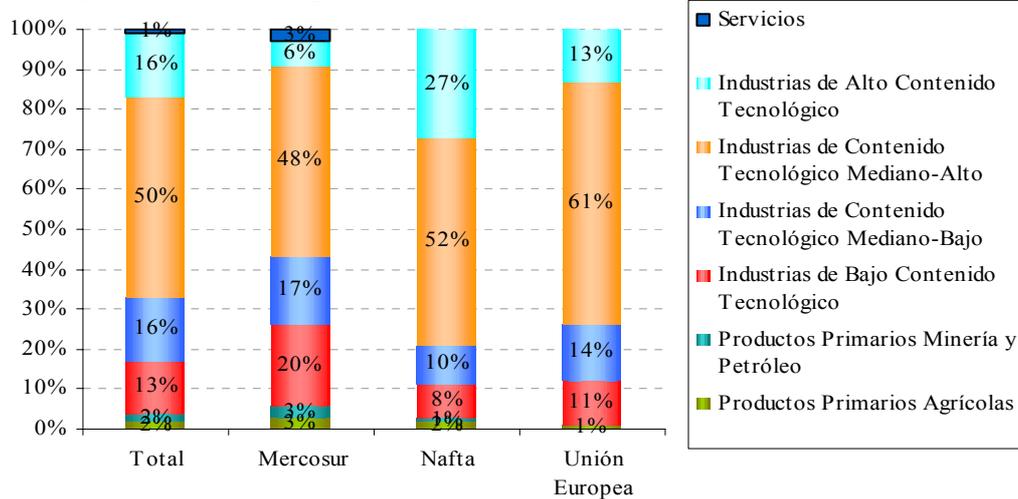
El gráfico 2 permite observar la preponderancia de los productos asociados al sector primario en las ventas externas: si bien el 27% correspondió a productos primarios propiamente dichos, el 50% de las exportaciones argentinas del período analizado consistió en productos industriales de contenido tecnológico bajo o mediano-bajo (entre los que se cuentan las manufacturas de origen agropecuario). No obstante, la composición por bloques luce heterogénea: las exportaciones al Mercosur muestran un mayor contenido asociado a industrias de tecnologías medianas o altas, en contraste con aquellas al Nafta y a la Unión Europea (y, dentro de estas, es en las ventas al Nafta donde se advierte una mayor presencia de industrias con más contenido tecnológico)<sup>17</sup>.

<sup>17</sup> Si estas características son significativas de por sí, también revelan distintos grados de valor agregado, y de potencial generación de empleo. Al respecto, véase más adelante en esta sección y la sección siguiente.

En el caso de las importaciones totales, observamos una situación que puede entenderse como una contracara de la anterior: la mayoría de las compras externas corresponden a manufacturas de contenido tecnológico medio y alto. La heterogeneidad entre los tres bloques comerciales en cuestión persiste, aunque es menor que en el caso de las exportaciones. Aún así, el Mercosur es la zona a la que se compran relativamente menos manufacturas de alto o mediano contenido tecnológico, mientras es el Nafta de donde procede la mayor cuantía de importaciones con esas características.

**Gráfico 3**

Composición de las Importaciones



Si se examinan los 10 primeros productos de exportación e importación entre la Argentina y cada uno de los tres bloques, se obtienen resultados análogos en lo que se refiere a concentración del comercio. El comercio con el Mercosur se muestra relativamente más “diversificado” y con una mayor presencia de comercio intra-industrial. En el caso del comercio con el Nafta, los primeros productos dan cuenta del 75.6% de las exportaciones y del 72.8% de las importaciones. Entre estos productos (o grupos de productos) sólo 4 se repiten en las exportaciones y las importaciones, representando un 9.2% de las primeras y un 11.5% de las últimas.

**Cuadro 3**  
**Estructura del comercio entre Argentina y el Nafta**

EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
PETROLEO Y GAS NATURAL	14,4%	EQUIPOS Y APARATOS DE COMUNICACION	8,8%
CURTIEMBRES	9,9%	MAQUINAS DE OFICINA, CALCULO Y CONTABILIDAD	7,7%
REFINERIAS DE PETROLEO	9,6%	SUSTANCIAS PETROQUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS	7,5%
HIERRO Y ACERO	5,9%	MAQUINARIA Y EQUIPOS ESPECIALES PARA LA INDUSTRIA	5,4%
MUEBLES (EXC. METALICOS)	3,7%	<b>AERONAVES</b>	5,4%
ENVASADO DE FRUTAS HORTALIZAS Y LEGUMBRES	3,1%	PLASTICOS Y RESINAS SINTETICAS	4,0%
<b>AUTOPARTES</b>	3,1%	EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTIFICO	3,6%
ELABORACION DE PESCADOS Y OTROS PROD MARINOS	3,0%	APARATOS DE RADIO, T.V. Y AFINES	3,5%
ELABORACION DE FIAMBRES, EMBUTIDOS Y SIMILARES	2,7%	OTRAS MAQUINARIAS Y EQUIPO NO ELECTRICO	3,4%
IND. BAS. DE METALES NO FERROSOS	2,6%	MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACEUTICOS	3,2%
VINOS	2,4%	<b>OTROS PRODUCTOS QUIMICOS</b>	2,7%
<b>OTROS PRODUCTOS QUIMICOS</b>	2,2%	CONSTRUCCION Y REPARACION DE MOTORES Y TURBINAS	2,4%
<b>AERONAVES</b>	2,2%	OTROS APARATOS Y SUMINISTROS ELECTRICOS	2,4%
FRUTAS,LEGUMBRES,HORTALIZAS Y ESPECIES	1,8%	PRODUCTOS PLASTICOS	2,2%
OLEAGINOSAS	1,8%	<b>AUTOPARTES</b>	2,2%
<b>SUSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS</b>	1,7%	ABONOS, FERTILIZANTES Y PLAGUICIDAS	2,1%
MATANZA DE GANADO PREP. y CONSERV. CARNES ROJAS	1,4%	FABRICACION Y ARMADO DE AUTOMOTORES	2,1%
PRODUCTOS DE GRANJA	1,4%	CON. MAQUINARIA Y APARATOS INDUSTRIALES ELECTRICOS	1,6%
PRODUCTOS LACTEOS Y HELADOS	1,4%	OTROS PRODUCTOS METALICOS	1,5%
PREPARACION DE HOJAS DE TABACO	1,3%	<b>SUSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS</b>	1,2%
	75,5%		72,8%

Los diez primeros productos en el comercio con la Unión Europea representan el 88.3% de las exportaciones y el 70.7% de las importaciones. También en este caso hay 4 productos que se repiten en ambas direcciones del comercio, que representan el 6.3% de las exportaciones y el 18.7% de las importaciones.

**Cuadro 4**  
**Estructura del comercio entre Argentina y la Unión Europea**

EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
ACEITES Y GRASAS VEGETALES	32,0%	MAQUINARIA Y EQUIPOS ESPECIALES PARA LA INDUSTRIA	8,4%
ELABORACION DE PESCADOS Y OTROS PROD MARINOS	9,5%	<b>FABRICACION Y ARMADO DE AUTOMOTORES</b>	7,6%
OLEAGINOSAS	7,2%	<b>AUTOPARTES</b>	7,0%
MATANZA DE GANADO PREP. y CONSERV. CARNES ROJAS	6,7%	MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACEUTICOS	5,8%
FRUTAS,LEGUMBRES,HORTALIZAS Y ESPECIES	6,7%	SUSTANCIAS PETROQUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS	4,8%
MAIZ	3,5%	EQUIPOS Y APARATOS DE COMUNICACION	3,6%
MINERALES METALICOS NO FERROSOS	3,0%	CONSTRUCCION Y REPARACION DE MOTORES Y TURBINAS	3,6%
CURTIEMBRES	2,7%	OTRAS MAQUINARIAS Y EQUIPO NO ELECTRICO	3,5%
<b>HIERRO Y ACERO</b>	2,6%	OTROS APARATOS Y SUMINISTROS ELECTRICOS	3,2%
IND. BAS. DE METALES NO FERROSOS	2,0%	EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTIFICO	2,9%
ENVASADO DE FRUTAS HORTALIZAS Y LEGUMBRES	1,7%	OTROS PRODUCTOS METALICOS	2,8%
<b>AUTOPARTES</b>	1,6%	CON. MAQUINARIA Y APARATOS INDUSTRIALES ELECTRICOS	2,6%
ELABORACION DE FIAMBRES, EMBUTIDOS Y SIMILARES	1,5%	PAPEL Y CARTON	2,4%
PREPARACION DE HOJAS DE TABACO	1,3%	<b>OTROS PRODUCTOS QUIMICOS</b>	2,3%
<b>OTROS PRODUCTOS QUIMICOS</b>	1,2%	PRODUCTOS PLASTICOS	2,2%
VINOS	1,1%	<b>HIERRO Y ACERO</b>	1,9%
PASTA PARA PAPEL	1,1%	IMPRESION Y ENCUADERNACION	1,6%
PRODUCTOS DE GRANJA	1,0%	PLASTICOS Y RESINAS SINTETICAS	1,6%
LANA	1,0%	APARATOS DE RADIO, T.V. Y AFINES	1,5%
<b>FABRICACION Y ARMADO DE AUTOMOTORES</b>	0,9%	HELADERAS, LAVARROPAS, ACONDICIONADORES DE AIRE.E.	1,5%
	88,3%		70,7%

En el caso del Mercosur, los diez primeros productos representan el 71.5% de las exportaciones y el 56.6% de las importaciones; ello indicaría, como dijimos, una estructura del comercio más diversificada en relación con los otros dos bloques. Además, en este caso, son siete los

productos que se repiten en ambas pautas, seis de los cuales corresponden a industrias de contenido tecnológico mediano-alto. En ambos casos los productos mencionados representan alrededor de un tercio del comercio. Esta mayor presencia del comercio “intra-industrial”, también es una diferencia importante respecto del comercio con los otros dos bloques, que luce más bien “inter-industrial”<sup>18</sup>.

**Cuadro 5**  
**Estructura del comercio entre Argentina y el Mercosur**

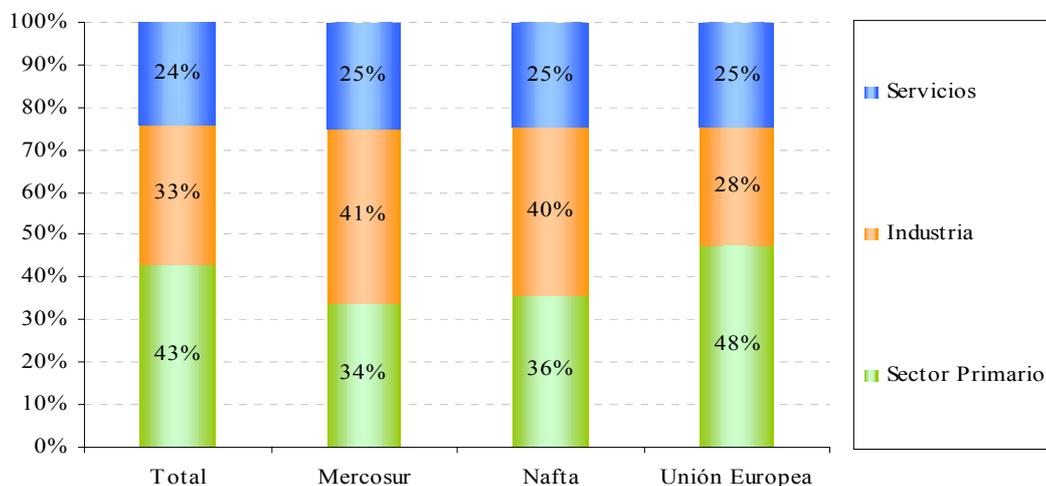
EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
<b>FABRICACION Y ARMADO DE AUTOMOTORES</b>	19,2%	<b>FABRICACION Y ARMADO DE AUTOMOTORES</b>	13,3%
TRIGO	9,1%	<b>AUTOPARTES</b>	6,5%
PETROLEO Y GAS NATURAL	8,1%	<b>HIERRO Y ACERO</b>	4,1%
REFINERIAS DE PETROLEO	5,0%	<b>PLASTICOS Y RESINAS SINTETICAS</b>	3,5%
<b>AUTOPARTES</b>	3,4%	<b>CONSTRUCCION Y REPARACION DE MOTORES Y TURBINAS</b>	3,3%
PRODUCTOS LACTEOS Y HELADOS	2,8%	PAPEL Y CARTON	3,1%
<b>CONSTRUCCION Y REPARACION DE MOTORES Y TURBINAS</b>	2,5%	<b>SUSTANCIAS PETROQUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS</b>	2,5%
ENVASADO DE FRUTAS HORTALIZAS Y LEGUMBRES	2,3%	EQUIPOS Y APARATOS DE COMUNICACION	2,3%
FRUTAS, LEGUMBRES, HORTALIZAS Y ESPECIES	2,3%	MINERAL DE HIERRO Y FELDESPATO	2,3%
<b>PLASTICOS Y RESINAS SINTETICAS</b>	2,0%	MAQUINARIA Y EQUIPOS ESPECIALES PARA LA INDUSTRIA	2,1%
MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACEUTICOS	1,9%	SUSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS	1,9%
ACEITES Y GRASAS VEGETALES	1,7%	<b>OTROS PRODUCTOS QUIMICOS</b>	1,7%
GASES COMPRIMIDOS Y LICUADOS	1,6%	MAQUINAS DE OFICINA, CALCULO Y CONTABILIDAD	1,7%
<b>SUSTANCIAS PETROQUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS</b>	1,5%	OTRAS MAQUINARIAS Y EQUIPO NO ELECTRICO	1,7%
<b>HIERRO Y ACERO</b>	1,4%	IND. BAS. DE METALES NO FERROSOS	1,6%
CURTIEMBRES	1,4%	PRODUCTOS PLASTICOS	1,5%
FIBRAS ARTIFICIALES Y SINTETICAS	1,3%	HELADERAS, LAVARROPAS, ACONDICIONADORES DE AIRE, E.	1,5%
<b>OTROS PRODUCTOS QUIMICOS</b>	1,3%	FABRICACION DE CAMARAS Y CUBIERTAS	1,4%
MAIZ	1,3%	TEJIDOS DE FIBRAS TEXTILES	1,4%
PREPARACION DE FIBRAS DE ALGODON	1,2%	MATANZA DE GANADO PREP. y CONSERV. CARNES ROJAS	1,3%
	71,5%		58,6%

Como señalamos en la introducción, vamos también a analizar cuál es la incidencia del comercio en la distribución sectorial de la generación del valor agregado de la economía y del empleo asociado a cada sector. Cada dólar producido -en el caso de la exportación- o dejado de producir -por la competencia de las importaciones dado un nivel de demanda total- se genera a lo largo de una cadena productiva que termina en el producto final (exportado o importado), pero que involucra a un conjunto de actividades que aportan su valor agregado en cada una de las etapas del proceso. El ejercicio consiste en determinar, a partir del sector en que se registra la operación comercial, el valor agregado contenido en el bien exportado e importado; hecho esto, puede computarse el impacto de la operación en cuestión sobre el empleo. Para ello, se utiliza la matriz insumo-producto: la misma relaciona el producto final (en nuestro caso, el que es objeto de comercio) con los sectores que intervinieron en su elaboración, y con el requerimiento de mano de obra de cada sector para producir una unidad del bien.

<sup>18</sup> En otras palabras, mientras que entre Argentina y el resto del Mercosur se observa una mayor proporción de comercio entre sectores industriales afines (o, en general, *dentro* del sector secundario), entre nuestro país y los otros dos bloques tiende a registrarse el comercio entre sectores distintos (por ejemplo, exportaciones asociadas a la producción primaria e importaciones vinculadas con el sector industrial). Los patrones de especialización entre Argentina y sus socios europeos y norteamericanos parecen entonces responder más a lo que prevé el

#### Gráfico 4

Composición Sectorial del Valor Agregado Asociado a las Exportaciones



Los datos correspondientes a la estructura sectorial de la generación de valor agregado implícita en las exportaciones de la Argentina en el período 1997-2001 se pueden ver en el gráfico 4. En promedio, el 43% del valor agregado de las exportaciones es generado por actividades primarias (agropecuarias y minería), el 33% por el sector industrial y el 24% restante por el sector servicios. Las exportaciones al Mercosur y al Nafta demandan relativamente más valor agregado del sector industrial respecto de aquellas dirigidas a la Unión Europea. En este último caso, casi la mitad del valor agregado implícito es generado por actividades primarias.

El gráfico 5, por su parte, presenta la composición sectorial de las importaciones. Puede interpretarse, por caso, que para un nivel dado de demanda interna, las actividades “desplazadas” por las importaciones corresponderían en un 64% a valor agregado por el sector industrial<sup>19</sup>. En este sentido, mientras las importaciones provenientes del Mercosur “comprometerían” menos al sector industrial (el valor agregado por la industria que sería desplazado alcanza al 59%), las importaciones provenientes de la Unión Europea y el Nafta serían las que mayor desplazamiento de valor agregado industrial producirían.

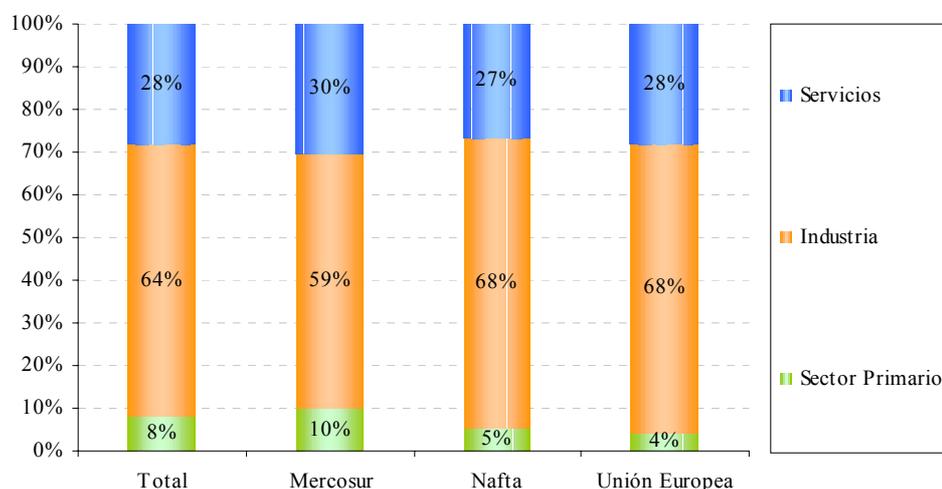
---

modelo de Heckscher-Ohlin (esto es, que las exportaciones netas del país serán intensivas en el factor relativamente más abundante).

<sup>19</sup> Esto es, por supuesto, si suponemos que existe una actividad idéntica a la importadora en el país: en ese caso, el bien importado representa, en un 64%, valor agregado que podría generarse en el propio país. Es en este sentido que cabe hablar de “desplazamiento” de productos nacionales por importados.

### Gráfico 5

Composición Sectorial del Valor Agregado Asociado a las Importaciones



La generación de puestos de trabajo vinculada al comercio exterior muestra algunos resultados interesantes. Dado el nivel y la composición del comercio en el período 1997-2001, los coeficientes de creación de empleo directos e indirectos de la matriz insumo-producto, indican que las exportaciones generaron alrededor de 1.570.000 puestos de trabajo, mientras que las importaciones, dado el nivel de demanda y suponiendo que todos los bienes importados son susceptibles de ser producidos localmente, desplazaron producción local que hubiera empleado a algo más de 1.440.000 de personas<sup>20</sup>.

Con todas las limitaciones presentes es un ejercicio como éste, se desprende que un crecimiento orientado a las exportaciones es más efectivo desde el punto de vista del empleo que la sustitución de importaciones. En efecto: en términos proporcionales, puede decirse que por cada millón de dólares exportado se generan 61 puestos de trabajo y cada millón de dólares importado desplaza 54 puestos de trabajo.

En lo que respecta al comercio con cada bloque puede decirse que, sobre la base de un (hipotético) comercio equilibrado con cada uno de ellos, el Mercosur luciría “deficitario” en términos de empleo: las exportaciones con ese destino generan 53 puestos de trabajo por cada millón de dólares, mientras que las importaciones desplazan 58 empleos por cada millón. En cambio, tanto el comercio

<sup>20</sup> Debe recordarse aquí una propiedad de la matriz insumo-producto, que implica una limitación del análisis en cuestión: por su propia construcción, la matriz trabaja con “coeficientes fijos”, esto es, existe una relación constante entre el producto obtenido y los factores insumidos en su producción; ello deja de lado la posibilidad de sustitución entre factores, un aspecto frecuentemente observado en la práctica. Así, conviene tomar los resultados del análisis insumo producto como aplicables al corto plazo.

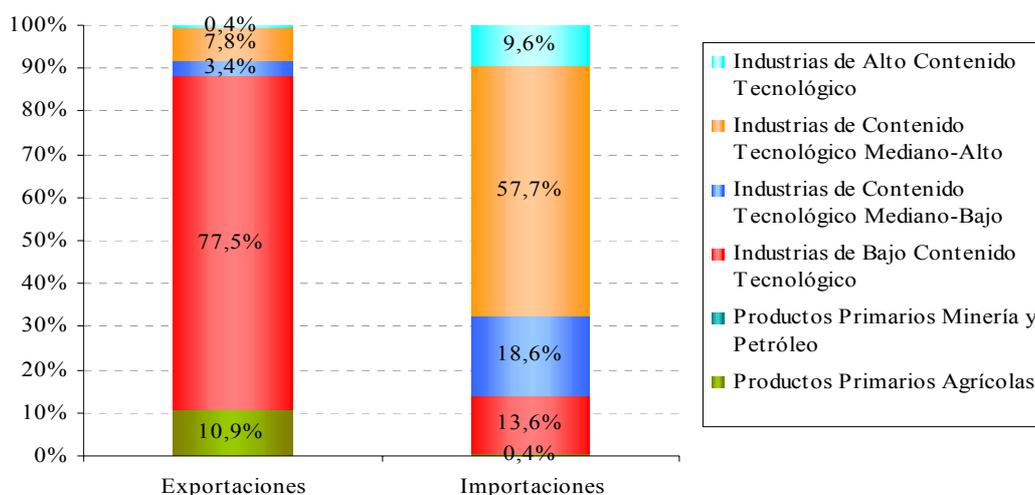
con el Nafta como con la Unión Europea mostrarían un saldo positivo, ya que las exportaciones generan 68 y 74 nuevos empleos por cada millón de dólares, respectivamente; mientras que las importaciones desplazan, por cada millón, 50 y 54 puestos de trabajo, respectivamente.

### III. 3. Análisis del impacto de la integración con la Unión Europea y el Nafta

Puede avanzarse en la dirección seguida en la sección anterior: estimamos los eventuales impactos de un proceso de integración con la Unión Europea (UE) o en el marco del ALCA sobre nuestro país, evaluando los efectos esperados sobre la estructura sectorial de generación de valor agregado y emplea. La metodología utilizada para la estimación, así como las fuentes de información a las que recurrimos se describen en el anexo 1<sup>21</sup>.

**Gráfico 6**

Composición del Incremento del Comercio con la Unión Europea



La integración con la Unión Europea implicaría, de acuerdo con nuestra estimación, un aumento de alrededor del 15% en las exportaciones y un aumento de alrededor del 17% en las importaciones. La composición del incremento de comercio por la integración se observa en el gráfico 6. Entre las exportaciones, se destaca la participación de los productos industriales de bajo contenido tecnológico, seguidos en importancia por los productos primarios de origen agropecuario, y un

<sup>21</sup> Sucintamente, el ejercicio consiste en suponer que se eliminan los aranceles entre nuestro país y el bloque comercial correspondiente: ello tiene un efecto tanto sobre las exportaciones como sobre las importaciones, medido a través de las “elasticidades” de oferta y demanda de las mismas –i.e., su respuesta porcentual ante

porcentaje similar para los productos industriales de contenido tecnológico medio. Casi no habría nuevas exportaciones de productos de alto contenido tecnológico. Entre las importaciones, en cambio, se destacan las de productos industriales de contenido tecnológico medio y alto.

**Cuadro 9**  
**EXPORTACIONES ARGENTINAS A LA UNION EUROPEA**

Descripción	Participación	
	Puntual	Acumulada
CARNE BOVINA, FRESCA O REFRIGERADA.	30,3%	30,3%
CARNE BOVINA, CONGELADA.	9,0%	39,3%
CRUSTACEOS	7,7%	47,1%
PREPARACIONES Y CONSERVAS DE CARNE BOVINA, DESPOJOS O SANGRE.	5,2%	52,3%
TABACO EN RAMA O SIN ELABORAR; DESPERDICIOS DE TABACO.	3,5%	55,7%
FILETES Y DEMAS CARNE DE PESCADO	3,1%	58,9%
CUEROS Y PIELES DE BOVINO O DE EQUINO	3,0%	61,9%
MIEL NATURAL.	2,6%	64,5%
PESCADO CONGELADO, EXCEPTO LOS FILETES	2,4%	66,9%
VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS.	2,1%	69,0%
MOLUSCOS	2,1%	71,1%
AGRIOS (CITRICOS) FRESCOS O SECOS.	1,6%	72,7%
PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES	1,3%	74,0%
ACEITES DE GIRASOL, CARTAMO O ALGODÓN	1,1%	75,1%
PESCADO CONGELADO, EXCEPTO FILETES	1,1%	76,2%
CARNE CABALLAR, ASNAL O MULAR, FRESCA, REFRIGERADA O CONGELADA.	1,1%	77,3%
JUGOS DE FRUTAS U HORTALIZAS	1,1%	78,4%
MATERIAS Y DESPERDICIOS VEGETALES	1,0%	79,4%
ALAMBRE DE ALUMINIO.	0,8%	80,2%
VINO DE UVAS FRESCAS	0,8%	81,0%

Si analizamos en detalle la composición del comercio exterior -a nivel de 6 dígitos del sistema armonizado-, vemos que las 20 partidas que más aumentarían entre las exportaciones dan cuenta de algo más del 80% del aumento total estimado. Entre estas partidas encontramos cuatro que corresponden a productos de la industria de la carne -que representan el 45% del crecimiento total estimado-, cinco partidas correspondientes a pescados o mariscos -16% del total-, y otras seis que corresponden también a productos de la industria alimenticia -por alrededor del 9% del incremento de las exportaciones. Entre las importaciones se observa un menor grado de concentración: las veinte primeras posiciones equivalen a algo menos de la cuarta parte del aumento total estimado. Es interesante destacar, sin embargo, que de las veinte partidas, nueve corresponden a la industria automovilística y cinco corresponden a la industria electrónica. De esta forma, una eventual

---

cambios en los precios-; a partir de los mismos, se utiliza la matriz insumo producto para calcular el efecto sobre las cadenas de valor agregado y sobre el empleo.

integración “total” con la UE reforzaría en principio la especialización del país en productos asociados al sector primario.

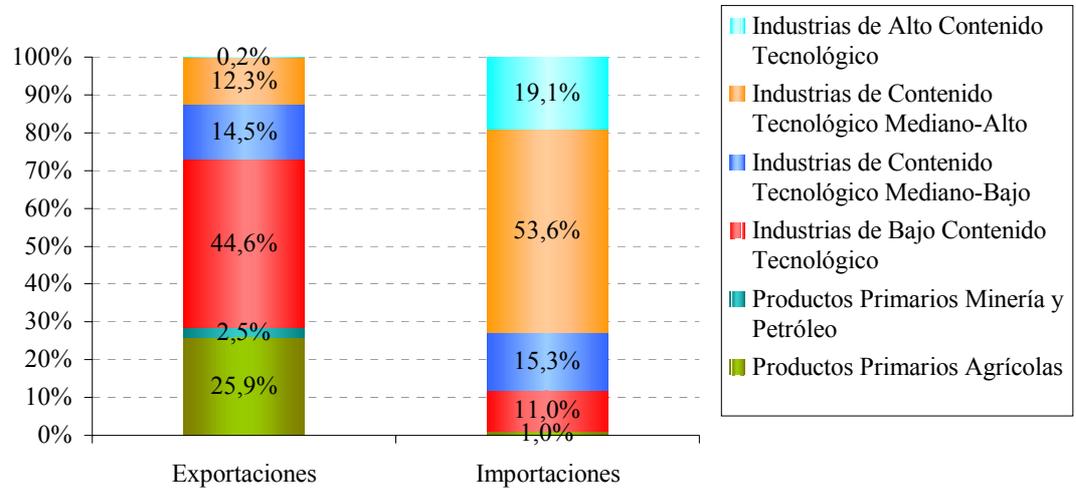
**Cuadro 10**  
**IMPORTACIONES ARGENTINAS DE LA UNION EUROPEA**

Descripción	Participación	
	Puntual	Acumulada
COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES	3,8%	3,8%
PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES	3,2%	7,0%
COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES	2,4%	9,5%
MEDICAMENTOS	1,9%	11,4%
PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES	1,8%	13,2%
VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS.	1,8%	15,0%
APARATOS EMISORES DE RADIOTELEFONIA, RADIOTELEGRAFIA, RADIODIFUSION O TV	1,0%	15,9%
MANUFACTURAS DE PLASTICO	0,8%	16,7%
PAPEL Y CARTON DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS PARA ESCRIBIR, IMPRIMIR, ETC.	0,8%	17,5%
MOTORES DE EMBOLO DE ENCENDIDO POR COMPRESION (MOTORES DIESEL O	0,8%	18,2%
COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES	0,7%	18,9%
MOTORES DE EMBOLO DE ENCENDIDO POR COMPRESION (MOTORES DIESEL O	0,6%	19,5%
APARATOS DE TELEFONIA	0,6%	20,2%
PARTES PARA APARATOS ELECTRONICOS	0,6%	20,8%
PAPEL Y CARTON DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS PARA ESCRIBIR, IMPRIMIR, ETC.	0,6%	21,4%
APARATOS DE TELEFONIA	0,6%	22,0%
MANUFACTURAS DE CAUCHO	0,6%	22,5%
MANUFACTURAS DE HIERRO O ACERO.	0,6%	23,1%
PARTES PARA APARATOS DE TELEFONIA	0,5%	23,6%
PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES	0,5%	24,2%

La integración con el Nafta tendría, de acuerdo con nuestra estimación, un impacto bastante menor. El crecimiento estimado en las exportaciones es de sólo 9,4%, en tanto que el aumento de las importaciones se estima en 15%. En este caso, se proyecta una importancia relativamente menor de las exportaciones de productos industriales de bajo contenido tecnológico, a favor de una participación mayor de los productos industriales de contenido tecnológico medio y de los productos de origen agropecuario. Al igual que en el caso de las exportaciones a la UE, es prácticamente nula la participación de exportaciones de contenido tecnológico alto en el aumento proyectado. En lo que respecta a las importaciones se destaca igualmente el peso de los productos industriales de contenido tecnológico medio y alto.

### Gráfico 7

#### Composición del Incremento del Comercio con el Nafta



El análisis detallado del aumento proyectado en las exportaciones al Nafta (cuadro 11) muestra un nivel de concentración similar al que observamos en el caso de las exportaciones a la Unión Europea. En efecto, las 20 primeras partidas representan casi el 74% del aumento total de las exportaciones. Se observa, sin embargo, una mayor variedad de industrias involucradas respecto del caso anterior (incluyendo dos partidas correspondientes a la industria del cuero, otras dos que corresponden a derivados del petróleo y ocho a la industria alimenticia en general).

La desagregación del aumento estimado en las importaciones desde el Nafta (cuadro 12) exhibe también un nivel de concentración menor respecto de lo hallado en el ejercicio de integración con la UE. De modo general, se destaca la presencia de productos de la industria electrónica que representan el 13% del aumento total de las importaciones y productos de la industria química, representados por siete partidas que equivalen al 9% del total.

## Cuadro 11

### EXPORTACIONES ARGENTINAS AL NAFTA

Descripción	Participación	
	Puntual	Acumulada
TABACO EN RAMA O SIN ELABORAR; DESPERDICIOS DE TABACO.	13,8%	13,8%
MANIES (CACAHUETES, CACAHUETES)* SIN TOSTAR NI COCER DE OTRO MODO	10,1%	23,9%
CUEROS Y PIELS DE BOVINO O DE EQUINO	8,1%	32,0%
ACEITES DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	6,9%	38,9%
CUEROS Y PIELS DE BOVINO O DE EQUINO	6,7%	45,6%
QUESOS Y REQUESON.	3,9%	49,5%
JUGOS DE FRUTAS U HORTALIZAS	3,1%	52,5%
FRUTAS U OTROS FRUTOS Y DEMAS PARTES COMESTIBLES DE PLANTAS	2,3%	54,9%
CARNE DE ANIMALES BOVINA, CONGELADA.	2,3%	57,2%
VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS.	2,2%	59,4%
ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	1,9%	61,3%
PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES	1,9%	63,2%
/AZUCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA QUIMICAMENTE PURA	1,6%	64,8%
LECHE Y CREMA, CONCENTRADAS O CON ADICION DE AZUCAR U OTRO	1,5%	66,3%
CHOCOLATE Y DEMAS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN CACAO.	1,4%	67,7%
COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES	1,4%	69,1%
LAS DEMAS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE CARNE, DESPOJOS O SANGRE.	1,3%	70,4%
ALCOHOL ETILICO	1,2%	71,6%
ARTICULOS DE CONFITERIA SIN CACAO (INCLUIDO EL CHOCOLATE BLANCO).	1,2%	72,8%
PLACAS Y BALDOSAS, DE CERAMICA, BARNIZADAS O ESMALTADAS	1,1%	73,9%

## Cuadro 12

### IMPORTACIONES ARGENTINAS DEL NAFTA

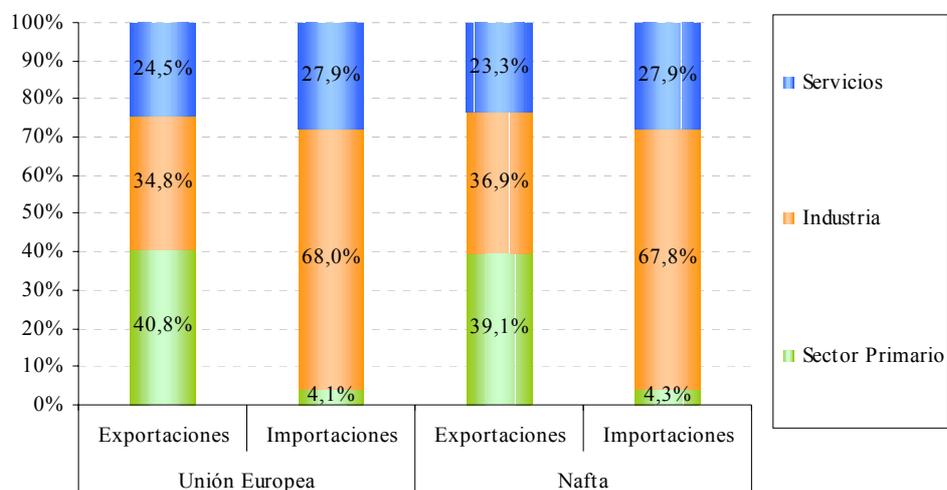
Descripción	Participación	
	Puntual	Acumulada
APARATOS EMISORES DE RADIOTELEFONIA, RADIOTELEGRAFIA, RADIODIFUSION O	5,3%	5,3%
COMPUESTOS ORGANO-INORGANICOS.	2,0%	7,3%
MEDICAMENTOS	1,9%	9,2%
COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES	1,5%	10,7%
APARATOS EMISORES DE RADIOTELEFONIA, RADIOTELEGRAFIA, RADIODIFUSION O	1,2%	11,9%
POLIETERES Y RESINAS EPOXI	1,2%	13,1%
DISCOS PARA SISTEMAS DE LECTURA POR RAYOS LASER	1,1%	14,2%
MAQUINAS AUTOMATICAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE DATOS	1,1%	15,3%
APARATOS EMISORES DE RADIOTELEFONIA, RADIOTELEGRAFIA, RADIODIFUSION O	1,0%	16,4%
PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES	1,0%	17,4%
ACIDOS POLICARBOXILICOS	1,0%	18,3%
PILAS Y BATERIAS DE PILAS, ELECTRICAS.	0,9%	19,3%
PARTES PARA APARATOS ELECTRONICOS	0,9%	20,2%
PARTES Y ACCESORIOS PARA MAQUINAS O APARATOS ELECTRICOS	0,8%	21,1%
ABONOS MINERALES O QUIMICOS	0,8%	21,8%
MAQUINAS AUTOMATICAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE DATOS	0,7%	22,5%
BOMBAS DE AIRE O DE VACIO	0,7%	23,3%
INSECTICIDAS, RATICIDAS, FUNGICIDAS, HERBICIDAS	0,7%	24,0%
AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS	0,7%	24,7%
LAMPARAS, TUBOS Y VALVULAS ELECTRONICOS	0,6%	25,3%

Desde el punto de vista del impacto sectorial y sobre el empleo del valor agregado asociado al aumento de las exportaciones y de las importaciones, las estimaciones no muestran un escenario sustancialmente distinto del que surge del caso “sin integración plena” en el período 1997-2001

(detallado en la sección anterior<sup>22</sup>), aunque aparecen algunas diferencias que vale la pena mencionar. El valor agregado por el aumento proyectado en las exportaciones a la UE implica un cambio respecto del escenario “sin integración” (período 1997-2001) a favor de una mayor participación de la industria (en particular la alimenticia). El contenido de valor agregado asociado al incremento proyectado en las exportaciones al Nafta muestra una composición similar a la correspondiente a la Unión Europea, tal como se aprecia en el gráfico 8. En relación con el escenario base, no obstante, se advierte una menor participación de la industria, a favor de las actividades primarias en las ventas hacia el Nafta.

### Gráfico 8

Composición del Valor Agregado Asociado al Aumento del Comercio



Tanto el aumento proyectado de las importaciones a la Unión Europea como al Nafta, muestran que el valor agregado de las actividades con las que competirían sería generado en amplia mayoría (68%) por el sector industrial. Para ninguno de los dos bloques se observan, en general, cambios significativos respecto de la situación observada entre 1997 y 2001 (al comparar los gráficos 8 de esta sección y 5 de la anterior).

En relación con la generación de puestos de trabajo, el aumento de las importaciones no presenta cambios significativos respecto al escenario base (las importaciones desde la UE pasan de 54 a 56 puestos por cada millón de dólares y las importaciones provenientes del Nafta pasan de 50 a 52 puestos por cada millón de dólares). Es en las exportaciones donde se observan modificaciones más importantes, en particular en el caso de la UE. La creación de puestos de trabajo asociada al

<sup>22</sup> Nos referimos al caso “sin integración” o “escenario base” como aquel correspondiente a la estructura de

incremento estimado en las exportaciones a ese destino muestra un incremento de 74 a 95 puestos de trabajo por cada millón de dólares, mientras que el aumento de las exportaciones al Nafta el aumento es de 68 a 73 nuevos puestos de trabajo por cada millón de dólares. En ambos casos estaríamos, en términos relativos, en presencia de un incremento de la creación neta de puestos de trabajo asociada a la integración.

### III. 4. Consideraciones finales

De acuerdo con el ejercicio que realizamos en el punto anterior, cabría esperar un mayor impacto para los flujos del comercio de la integración de la Argentina con la Unión Europea que con el Nafta. De cualquier modo, en ambos casos, los aumentos proyectados no son de gran magnitud; ello es esperable ya que tanto la Argentina como los bloques analizados presentan actualmente un grado de apertura considerable, y el efecto de la eliminación de los aranceles no sería de mucha magnitud. El arancel promedio implícito para las importaciones argentinas es de alrededor del 15% para la Unión Europea y del 13% para el Nafta. En tanto, el arancel promedio implícito de las exportaciones argentinas es de alrededor del 7% para Unión Europea y del 4% para el Nafta.

Cabe aquí realizar algunas consideraciones acerca de la naturaleza de la estimación que realizamos. En primer lugar, estamos suponiendo que todos los aranceles y otras barreras no arancelarias se eliminan por completo, y que el plazo supuesto para la proyección es el necesario para que estas reducciones sean absorbidas por los mercados de cada uno de los productos. Por otra parte, como mencionáramos en la sección III.3, la naturaleza de los resultados es muy sensible a los valores de las elasticidades (esto es, a la “reacción” de las cantidades comerciadas a los cambios en los precios resultantes de la reducción arancelaria), cuestión abundante en controversias<sup>23</sup>.

Veamos de manera sintética los resultados alcanzados. En primer término, podemos decir que la integración con la Unión Europea tendería a un tipo de especialización más “polarizada”, de

---

comercio realmente observada en el período 1997-2001.

<sup>23</sup> Algunos trabajos usan las elasticidades consignadas en Cline y otros (1978), que parecen bastante desactualizadas, habida cuenta de los cambios que experimentó la economía mundial en general y el comercio internacional en particular en los últimos 20 años. Otros trabajos utilizan, como lo hemos hecho aquí para la Unión Europea y el Nafta, las elasticidades incluidas en el GTAP, pero no faltan quienes cuestionan estos valores por considerarlos muy bajos y proponen, por ejemplo, multiplicarlos por 2, sin presentar para justificar este cambio una evidencia muy consistente; ver, por ejemplo Yang, (1998), Hertel, Anderson, Francois, Hoekman y Martin (1999), Diao y Somwaru (2000) y Hertel (2000). Como en este trabajo nos hemos preocupado más con la composición que con los niveles de los flujos de comercio, esta cuestión pierde un poco de relevancia, pero es más importante a la hora de considerar cambios en los niveles de comercio, producto bruto interno, etc.

acuerdo con la cual, la Argentina exportaría productos industriales de bajo contenido tecnológico y productos primarios e importaría productos industriales de contenido tecnológico mediano y alto. En otras palabras, nuestro país exportaría bienes intensivos en el uso de recursos naturales y mano de obra no calificada, e importaría productos intensivos en capital físico y humano.

La integración con el Nafta, en cambio, daría lugar a una mayor diversificación en relación con el contenido tecnológico de las exportaciones. Si bien continuaría siendo muy importante la participación de los productos industriales de bajo contenido tecnológico y los productos primarios (70% entre ambos), una parte importante de las exportaciones argentinas (casi el 27%) estaría compuesta por productos de contenido tecnológico medio. La pauta de exportaciones del período base explica estas diferencias, que serían aun mayores si consideráramos al ALCA en su conjunto<sup>24</sup>. Por el lado de las importaciones, casi el 90% estaría compuesto por productos industriales de contenido tecnológico medio y alto.

De más está decir que ambos escenarios conforman un tipo de especialización más polarizada y con mucho menos comercio intra-industrial que el que surge del Mercosur, donde más de la mitad de las exportaciones argentinas corresponde a productos industriales de contenido tecnológico medio y alto.

Desde el punto de vista del contenido de valor agregado del comercio, ambos escenarios presentan resultados muy similares: la importancia relativa de los alimentos en bruto o industrializados en las exportaciones determina que alrededor del 40% corresponda a valor agregado en actividades primarias, mientras que la concentración de productos de relativa intensidad tecnológica en las importaciones indica una mayor competencia para el valor agregado de origen industrial. Del mismo modo, surge que es mucho mayor el contenido de mano de obra de las exportaciones -en especial en el caso de la Unión Europea-, que en las importaciones, más intensivas en capital.

Es necesario hacer un comentario en relación con la posibilidad de que se concrete la liberalización total de los flujos de comercio inter-regionales, supuesto a partir del cual se estimaron los impactos de eventuales acuerdos de integración con ambos bloques. Si tenemos en cuenta los cambios en la distribución factorial del ingreso que surgirían de ambos escenarios, podemos tener una idea de lo alejados que estamos de una situación en la que, como supone el ejercicio que realizamos, se eliminan todas las barreras al comercio. La aplicación del teorema de Stolper-Samuelson sobre los patrones de comercio que surgen del ejercicio, implicaría una disminución del ingreso de los productores rurales, tanto en el Nafta como en la Unión Europea; ella es claramente contradictoria con

---

<sup>24</sup> Monteagudo y Watanuki (2001) encuentran resultados muy similares, al analizar los impactos de la integración con la Unión Europea y el ALCA.

las funciones de preferencias de los encargados de decidir las políticas tanto en Europa como en Norteamérica<sup>25</sup>.

En relación con el ejercicio que realizamos en este trabajo, haciendo un repaso del listado de los veinte productos cuyas exportaciones aumentarían en mayor medida, se encuentra que en el caso de la UE, dieciseis de éstos corresponden al rubro alimentos y bebidas, mientras que en el caso del Nafta este número se reduce a diez. Surgiría así una ventaja “de economía política” para la integración con el ALCA (respecto de la UE), si se suscribieran acuerdos limitados que excluyeran a los productos alimenticios (hecho factible dada la mencionada influencia de los productores primarios sobre los gestores de política económica).

Antes de concluir este capítulo, es preciso comentar acerca de lo exiguo de los resultados alcanzados por nuestras proyecciones en relación con el aumento esperado en el comercio. El objetivo de este capítulo no es agregar una estimación más al conjunto de proyecciones existentes, incluso con herramientas más sofisticadas que las utilizadas por nosotros y que llegan a resultados bastante similares<sup>26</sup>. Más bien, dada la necesidad de profundizar la integración de Argentina en el mundo y la posibilidad de hacerlo de manera menos “traumática” a través de acuerdos bilaterales, nos propusimos evaluar los posibles patrones de especialización que podrían surgir de las dos iniciativas de integración cuyas negociaciones están actualmente en marcha.

En primer lugar, cabe resaltar que nuestra estimación se restringe al impacto estático de corto plazo, originado por la creación de comercio; no toma en cuenta factores dinámicos que pueden derivarse del proceso de integración, tales como el aprovechamiento de economías de escala, el aumento de la inversión, el aprendizaje y la incorporación de conocimiento. Por otra parte, puede decirse que las cuestiones dinámicas son, al menos inicialmente, subsidiarias de los impactos de corto plazo que se deriven del proceso de integración. Así, cabe esperar que las economías de escala sean mayores en aquellos sectores cuyas exportaciones se incrementen en mayor medida, del mismo modo que es altamente probable que sea hacia esos sectores hacia donde se orienten los flujos de inversión extranjera que busquen aprovechar las posibilidades que surjan de la ampliación de los mercados.

Sin perjuicio de lo que acabamos de señalar, no caben dudas de que para obtener una proyección cuyos resultados capten mejor la potencialidad que ofrecen acuerdos de integración

---

<sup>25</sup> En un interesante trabajo, Johnson, Mahe y Roe (1993) estiman los pesos relativos que tienen distintas actividades vinculadas con la producción agropecuaria en las funciones objetivo de los gobiernos europeo y estadounidense y permiten tener una aproximación a las dificultades que implicaría la negociación sobre la liberación del comercio de carnes con Europa o de lácteos con Estados Unidos, por citar algunos ejemplos.

<sup>26</sup> Ver por ejemplo, CEI (2001) o Monteagudo y Watanuki (2001). Este último trabajo incluye en el modelo de estimación algunas cuestiones dinámicas, aunque los resultados que alcanza son muy parecidos a los de nuestro ejercicio.

comercial (y permitan evaluar su conveniencia), sería necesario incluir elementos adicionales. Ellos incluyen desde cuestiones relacionadas con el aprendizaje y la acumulación de capital humano -como variables que pueden afectar el proceso de crecimiento- hasta elementos como la seguridad, el poder de negociación y, sobre todo, la credibilidad.

Así, por ejemplo, podría decirse que el mayor impacto proyectado para la integración con la Unión Europea hace prever un mayor efecto de aprovechamiento de escalas productivas y de cuestiones de aprendizaje vinculadas con la actividad exportadora. En lo que respecta al acceso al conocimiento como motor del aumento de la productividad total de los factores<sup>27</sup>, en tanto éste depende del grado de apertura de la economía y del *stock* de conocimiento de los países hacia donde esa apertura es mayor, no cabría esperar diferencias significativas entre un escenario u otro.

Por el contrario, la pauta proyectada de exportaciones al Nafta permite prever mayor actividad doméstica en actividades relativamente más intensivas en conocimiento y por lo tanto<sup>28</sup>, un mayor potencial de crecimiento endógeno (el que sería aun mayor en el caso del ALCA<sup>29</sup>). Estas diferencias se verían ampliadas en la medida en que los flujos de comercio derivados de la integración influyan en el patrón de radicación de inversiones<sup>30</sup>.

Finalmente, no debe perderse de vista que ninguna de las dos alternativas analizadas ofrece una “panacea” para el desarrollo del comercio exterior, aunque ambas nos permiten acercarnos a grandes mercados de alto poder adquisitivo. Por ello, no deberían verse como alternativas, sino como oportunidades para aprovechar en conjunto y en el marco de un estilo de internacionalización ecléctico, que se caracterice por la búsqueda de nuevos mercados<sup>31</sup>. Para ello, cabría comenzar por el fortalecimiento del bloque al que ya pertenece la Argentina, el Mercosur.

Por otro lado, los resultados de los posibles acuerdos de integración que se encaren dependerán también de las políticas que se implementen. Ellas comprenden en particular dos áreas: las que tienen que ver con la configuración de un entorno macroeconómico adecuado<sup>32</sup> y con la reducción de los costos de la inversión, las exportaciones y la actividad económica en general, por un lado; y el diseño de políticas de reconversión productiva para los sectores más susceptibles de ser afectados

---

<sup>27</sup> De acuerdo con Coe, Helpman y Hoffmaister (1997).

<sup>28</sup> Según Rivera Bátiz y Romer (1990 y 1991), y Rodrik (1995).

<sup>29</sup> Ver Monteagudo y Watanuki (2001)

<sup>30</sup> En Puga y Venables (1996) se analizan las formas que puede adoptar la radicación de industrias a partir de un acuerdo de integración económica Norte-Sur.

<sup>31</sup> Dentro de este estilo, la opción por la integración con el Nafta podría verse reforzada por el auge de acuerdos bilaterales entre dicha zona y varios países latinoamericanos. En efecto, en la medida en que tales acuerdos sigan extendiéndose, tendría lugar un “desvío de comercio” en desmedro de las ventas externas argentinas, en tanto las exportaciones de EE.UU. tienden a competir con las Argentinas. Una forma de compensar este desvío podría ser la integración con el Nafta.

(positiva o negativamente) por la integración, por otro<sup>33</sup>. A algunos de estos temas dedicaremos el tercer capítulo de este trabajo.

---

<sup>32</sup> Sobre este tema ver Machinea (2003b).

<sup>33</sup> Ver sobre este punto da Motta Veiga (1997).

## IV. Políticas públicas para favorecer la inserción externa.

### IV. 1. Introducción

En el primer capítulo repasamos comparativamente los procesos de desarrollo económico de la Argentina, Canadá y Australia, a fin de encontrar elementos que nos sirvan para el diseño de una estrategia de crecimiento que permita mejorar la *performance* de la economía argentina. Entre otras cuestiones, encontramos que la geografía (manifestada en la lejanía de nuestro país de los principales mercados internacionales), y la imposibilidad de resolver el “trade-off” entre estímulo a las exportaciones y equidad en la distribución del ingreso<sup>34</sup>, se constituían en factores importantes a la hora de explicar nuestro rezago relativo -acentuado en el último cuarto del siglo XX.

La posibilidad de establecer acuerdos de integración con el Nafta y la Unión Europea fue objeto del análisis que realizamos en el segundo capítulo. Se postuló entonces que la integración económica podría acortar las distancias que nos separan de esos mercados, permitiéndonos el acceso a un volumen de comercio que nuestros vecinos no pueden ofrecernos. De las estimaciones que realizamos surgen patrones de especialización de nuestro país basados en el aprovechamiento de las ventajas comparativas relacionadas con la producción de alimentos. Ello se revela más acentuadamente en el caso de la Unión Europea que en el caso del Nafta (diferencia ésta que se ampliaría si incluyéramos en el análisis al resto de los países que integrarían el ALCA).

El ejercicio de integración, no obstante, nos enfrenta con varios problemas. En primer término, sus resultados parten del supuesto de que los mercados de productos alimenticios se liberan por completo, lo cual dista mucho de ser la voluntad tanto de las autoridades europeas como de las estadounidenses.<sup>35</sup> Por otro lado, crecer en base a la exportación de alimentos, pone nuevamente en primer plano la tensión entre desarrollo económico y distribución del ingreso. Esta última, como ya

---

<sup>34</sup> Imposibilidad que se tradujo, en última instancia en el hecho de no transformar nuestra riqueza natural en un motor de desarrollo de manera sostenida.

<sup>35</sup> Esto ha quedado claro recientemente en la reunión de la OMC en Cancún y luego en la cumbre hemisférica de Miami. En esta última oportunidad, a fin de evitar un nuevo fracaso se convino la creación de un ALCA “light”. Esta modalidad implica que el ALCA tendrá un marco general, obligatorio para todos los países miembros, que funcionará como “paraguas” de los acuerdos bilaterales y/o plurilaterales que se suscriban entre las partes. En este segundo nivel se incluirán los temas más controvertidos, tales como acceso a mercados, derechos de propiedad intelectual, competencia, solución de controversias, subsidios, medidas *antidumping*, agricultura, inversión, servicios y compras gubernamentales. Si bien este acuerdo tiene la virtud de mantener viva la posibilidad de continuar negociando y da más tiempo para tratar los casos de los sectores más sensibles, podría representar finalmente una desventaja para los países del Mercosur si son los últimos en negociar su ingreso, una vez que ya hayan firmado el acuerdo el resto de los países de América.

vimos, atravesó nuestra historia y es, a nuestro juicio, una de las razones profundas de nuestro estancamiento económico.

No debe interpretarse, sin embargo, que nuestra propuesta es desechar la posibilidad de integrarnos comercialmente con países más desarrollados. Por el contrario, pensamos que es conveniente para nuestro país alcanzar algún tipo de acuerdo, que habrá de ir profundizando gradualmente, con ambos bloques a la vez. Adicionalmente, entendemos que el hecho de contar con recursos naturales no debe ser visto como una “trampa del destino”; más bien, debe tomarse como una oportunidad para crecer apoyándonos en esos recursos y avanzando en la integración de las cadenas productivas generadas a partir de la producción primaria, incorporando la producción de bienes de mayor complejidad relativa. Es así como lo han hecho no sólo los países con los cuales nos comparamos en el primer capítulo, sino también otras naciones como los Estados Unidos o los países nórdicos.

Para una estrategia de tales características, es importante que la apertura bilateral no se restrinja al ALCA o la Unión Europea, y que sea acompañada de un entorno macroeconómico adecuado. A ello debe sumarse un diseño de políticas productivas que permitan aprovechar nuestras riquezas (la “dotación de factores”), en lugar de pretender crecer de espaldas a ellas como se intentara en el pasado.

#### **IV. 2. El papel del Mercosur**

El reconocimiento de la importancia que puede tener para la región la integración con alguno de los bloques económicos analizados no implica en modo alguno sugerir que el Mercosur sea un proceso agotado. Por el contrario, existe claramente un potencial de integración de la Argentina con sus socios más próximos que aguarda ser aprovechado. A modo de ejemplo, téngase en cuenta que mientras la Argentina destina a sus vecinos más próximos (países del Mercosur, más Chile y la Comunidad Andina) un 35% de sus ventas externas, Australia vende a sus vecinos asiáticos un 60% de sus exportaciones totales; en tanto, México destina al resto del Nafta el 90% de sus exportaciones. En otras palabras, consideramos que Argentina tiene aún mucho por ganar profundizando la integración comercial dentro del Mercosur (y, más en general, dentro de América Latina). Avanzar en esta dirección, por cierto, no impide pensar en una extensa agenda de cuestiones pendientes que

redundarían en beneficio de los países miembros del Mercosur; en ella figuran las negociaciones acerca de la integración con la Unión Europea o el ALCA<sup>36</sup>.

Las condiciones en que se encuentra el Mercosur en la actualidad resultan mucho más apropiadas que las existentes hacia fines de la década pasada y el comienzo de ésta para profundizar el proceso de integración regional. El marco macroeconómico de la región luce más homogéneo, y los socios del bloque comienzan a mostrar señales de recuperación de la actividad. Sin embargo, algunos elementos amenazan el éxito de este proceso y deterioran su credibilidad. En primer término, las asimetrías entre las estructuras productivas de los distintos socios son un factor que, en caso de no equilibrarse, puede reducir los incentivos de alguna de las partes para apostar a la profundización de la integración. El segundo condicionante es, sin dudas, la debilidad institucional del Mercosur. El marco regulatorio actual, caracterizado por medidas *ad hoc*, determinadas en función de distintos lobbies e intereses políticos, impide maximizar los beneficios y minimizar los costos que el proceso de integración tiene sobre la estructura socioeconómica de los países miembros<sup>37</sup>. Por otra parte, en ausencia de un mecanismo de coordinación eficiente, es posible que las “sacudidas” en la economía de alguno de los dos grandes países miembros impacten negativamente sobre el resto de los socios, tal como ocurrió con Argentina y Brasil durante buena parte de la última década<sup>38</sup>.

El resultado que tengan los procesos de integración cuyas negociaciones ya están en marcha desde hace algún tiempo no es independiente de cómo avancen esas negociaciones. Esto torna imprescindible, para los países de la región, la definición de una agenda común a partir de la cual definir las líneas de negociación más convenientes. Actualmente, parece existir cierta predisposición gubernamental hacia el avance de la consolidación del Mercosur. Es necesario aprovechar este impulso político para dejar atrás una historia de negociaciones del bloque con el resto del mundo caracterizada por la falta de transparencia, la dificultad para definir reglas comunes claras y por violaciones unilaterales a los pactos intra-bloque por parte de los países miembros.

Los nuevos temas que aparecen en la agenda del Mercosur, que no siempre se encuentran estrechamente vinculados con el comercio, requieren un mayor compromiso institucional. Esto no implica la creación de grandes burocracias, sino la instauración de mecanismos eficientes de producción, implementación y control de reglas que permitan fortalecer la credibilidad del bloque y acentuar el compromiso de los países socios con el proyecto regional. Es necesario tener en cuenta que el éxito del Mercosur depende en gran medida de la capacidad del propio bloque de compensar los

---

<sup>36</sup> Para un análisis de la agenda del Mercosur, ver Bouzas (2001)

<sup>37</sup> La cuestión de la necesidad de institucionalizar el Mercosur es analizada cuidadosamente en Da Motta Veiga (2003).

efectos de las asimetrías en las estructuras productivas y de lograr la coordinación de las políticas macroeconómicas que permitan un aprovechamiento óptimo de los beneficios indiscutibles de la integración.

El aumento del poder de negociación que el bloque tiene -por encima del de sus miembros individuales- en las tratativas bilaterales y multilaterales es uno de los principales activos del Mercosur. Para potenciar sus beneficios, los socios deben mantener la cohesión en las negociaciones externas y poner fin a los problemas en torno al Arancel Externo Común (AEC). La definición de la naturaleza del bloque (zona de libre comercio o unión aduanera) otorgará transparencia a este proceso y contribuirá a establecer reglas de juego más claras.

La cuestión del AEC es de la mayor importancia<sup>39</sup>. El AEC nació con excepciones y en su breve historia fue violado en numerosas oportunidades por los países socios. El análisis de la estructura arancelaria del Mercosur muestra un arancel promedio de 11% y 12%, con valores superiores para los bienes de consumo e inferiores para los insumos; exhibe también una importante dispersión, que responde a las dificultades para compatibilizar los intereses políticos existentes en los cuatro países y al interés -no satisfecho en el caso argentino- de otorgar mayor protección a los productos de mayor valor agregado.

El establecimiento de un AEC sobre la importación de bienes de capital suscitó numerosas controversias<sup>40</sup>. Brasil pretendía una tarifa elevada que permitiera proteger su industria nacional, en tanto que sus tres socios se mostraban proclives a la eliminación de estos gravámenes, dado que deseaban adquirir maquinaria en el exterior para utilizarla en otras industrias (en muchos casos vinculadas con la exportación). Si bien se acordó fijar el arancel para las importaciones de bienes de capital en 14%, Argentina y Uruguay decidieron suprimirlo en 2001. Añadieron así una excepción más al AEC, y pusieron de manifiesto un enfrentamiento entre quienes proponían convertir al Mercosur en una zona de libre comercio y quienes deseaban continuar el camino hacia la consolidación de una unión aduanera.

---

<sup>38</sup> Sobre las dificultades para alcanzar un grado razonable de coordinación y las complicaciones que esto introduce en el proceso de integración regional, ver Machinea (2003a).

<sup>39</sup> Para un análisis de la estructura del AEC y una discusión de las ventajas y desventajas de una Zona de Libre Comercio en relación con una Unión Aduanera, ver Kume y Piani (2001).

<sup>40</sup> En el origen del AEC se establecieron dos grupos de productos exceptuados de la tarifa uniforme. Por un lado, los bienes de capital y los productos de informática y telecomunicaciones, cuyos aranceles, que diferían significativamente entre los socios, debían converger hacia 2001 y 2006, respectivamente. Por otro lado, los cuatro miembros del Mercosur decidieron establecer Listas de Excepción Nacional mediante las cuales prolongaban el plazo de unificación de aranceles para aquellos productos que consideraban especialmente sensibles.

Es indiscutible que la autonomía que poseen los países para determinar la política comercial en función de sus necesidades macroeconómicas en una zona de libre comercio, le otorga a esta modalidad de integración algún atractivo (especialmente en una región tan poco caracterizada al apego a las reglas de largo plazo). Sin embargo, no deben desconocerse las desventajas que implicaría este retroceso. En primer lugar, surgirían importantes restricciones al comercio intra-zona, derivados de los inconvenientes para determinar el contenido regional. En este caso el desvío del comercio podría llegar a superar los costos del propio AEC. En segundo lugar, al verse obligados a tratar con terceros países en forma individual, los socios del Mercosur sufrirían una importante pérdida del poder de negociación.

Entendemos que los costos de retroceder hacia una zona de libre comercio no se compensan con los beneficios derivados de la autonomía para determinar los aranceles externos de manera independiente. Es necesario ratificar y fortalecer la Unión Aduanera. En este sentido, sería altamente conveniente volver a llevar el AEC a la mesa de discusión regional, con el objetivo de diseñar una estrategia tendiente a reducir gradualmente la dispersión que caracteriza a la estructura arancelaria común, a pesar de los conflictos políticos que puedan surgir en los países socios.

En lo que concierne a los bienes de capital, es evidente que será muy difícil para el Brasil posicionarse en un mercado internacional dominado por los países desarrollados y algunos países del Sudeste Asiático. La solución más conveniente para el bloque en su conjunto pareciera ser la búsqueda de algún mecanismo extra-arancelario (como el que ya funciona en nuestro país) para atender la situación de la industria brasileña; ello no se debería transformar en un impedimento a la incorporación en la región de nuevas tecnologías a través de la importación.

### **IV. 3. La búsqueda de nuevos mercados**

Para expandir y diversificar nuestras exportaciones es necesario ampliar el horizonte de integración del Mercosur, más allá incluso del ALCA y la Unión Europea. Es posible acercarse a otros mercados en expansión, en los que hoy ya tenemos alguna presencia importante, como los asiáticos o Sudáfrica, pero que ofrecen un potencial de crecimiento interesante. El gráfico 1 ilustra dicho potencial, manifestado tanto en el volumen comerciado como en la composición de nuestras exportaciones.

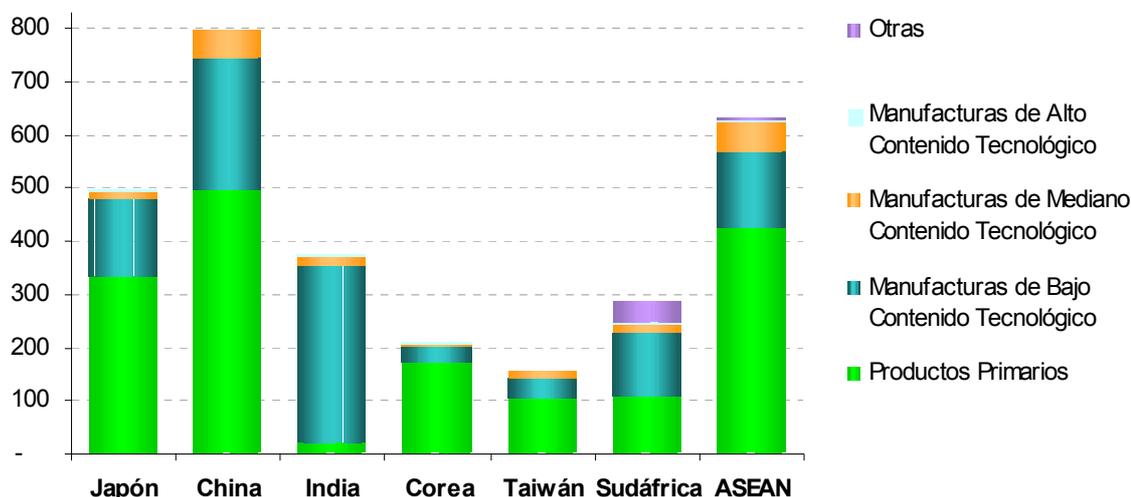
Realizar una estimación del impacto de un acuerdo de integración con alguno de estos países escapa al objetivo de este trabajo. Sin embargo, si tenemos en cuenta la composición de nuestras

exportaciones hacia esos destinos, que presenta una participación significativa de productos de origen industrial -en algunos casos de elevado contenido tecnológico- y las estructuras arancelarias de algunos de ellos, es posible imaginar algún resultado fructífero.

La estrategia de encarar conjuntamente distintos acuerdos de integración con economías de distinto grado de desarrollo relativo, además de profundizar el Mercosur, puede resultar beneficiosa, no sólo desde el punto de vista del incremento del volumen de comercio y de los efectos de escala vinculados con éste, sino que también puede ser funcional al tipo de política para el sector productivo que, entendemos, debe acompañar al esfuerzo de inserción internacional a encarar.

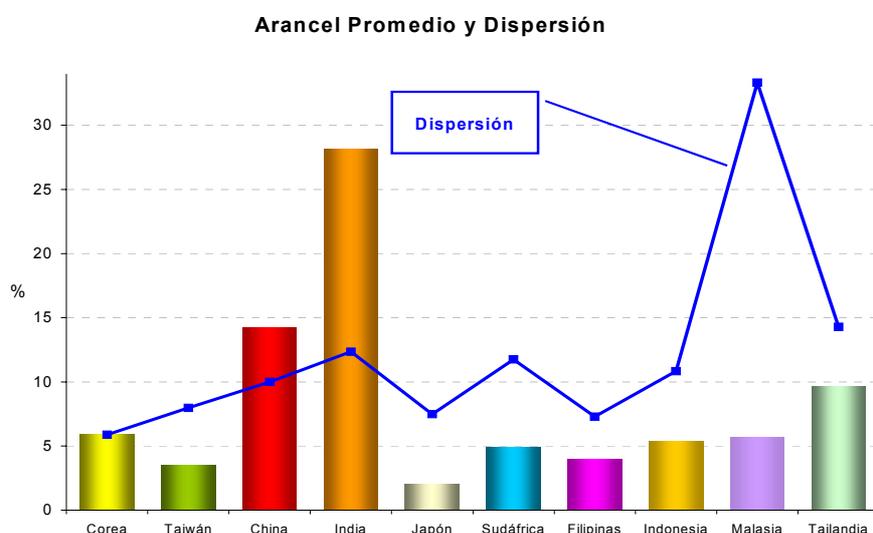
**Gráfico 1**

**Exportaciones Argentinas Promedio 1997-2001**  
en millones de u\$s



La posibilidad de acceder a mercados de gran tamaño, para un conjunto importante de productos industriales, puede permitir la obtención de ganancias en términos de eficiencia y calidad de la producción. Ellas se derivan de la mayor escala y del aprendizaje, y luego podrían ser aprovechadas en mercados como los de los países desarrollados.

Gráfico 2



#### IV. 4. Políticas productivas para la inserción internacional

El aprovechamiento pleno de la posibilidad de acceder a nuevos mercados requiere de acciones en materia de fomento productivo y desarrollo tecnológico que maximicen el potencial de crecimiento. Tales acciones cubren una amplia gama que va desde las políticas para la pequeña y mediana empresa<sup>41</sup> hasta la promoción del desarrollo tecnológico, el fomento a la inversión en investigación y la descentralización de la actividad productiva<sup>42</sup>.

Resulta particularmente relevante detenerse en las políticas de desarrollo tecnológico. La especialización en la producción de alimentos y productos primarios que surge de las ventajas comparativas de la Argentina no debería ser vista como un impedimento, sino como una oportunidad para el fomento de áreas de investigación aplicada, tales como la biología molecular, la genética animal y vegetal o las ciencias vinculadas con las actividades marinas, etc.<sup>43</sup>. Al contrario de la

<sup>41</sup> Es evidente que las reformas económicas tendientes a desregular y fomentar la competencia en los mercados han sido ineficaces para asegurar un desarrollo armónico de este segmento. Aunque no vamos aquí a entrar en el detalle de las políticas específicas para las pymes, hay en esta área un enorme campo para avanzar desde la política pública. Ello abarca el diseño de instrumentos e instituciones que permitan el fortalecimiento de la competitividad de estas empresas, estimulando la asociatividad, facilitando la identificación y el acceso a mercados potenciales y allanando el camino que conduzca a la obtención de un adecuado nivel de financiamiento.

<sup>42</sup> Dos trabajos recientes que pueden consultarse sobre estos temas son Aghón, y otros (2001) y Katz y Stumpo (2001).

<sup>43</sup> Estos temas son tratados en extenso en Katz y Stumpo (2001) y en Ramos (1999).

estrategia de crecer “de espalda” a la abundancia de recursos naturales, es necesario aprovechar el amplio campo disponible para las políticas públicas orientadas al fomento de actividades ubicadas a lo largo de la cadena productiva asociada a la explotación de recursos naturales. Tales estímulos pueden introducirse “hacia arriba”, con la producción de los bienes de capital necesarios para dicha explotación, o “hacia abajo”, con el desarrollo de la estructura de servicios relacionados con la conservación, el transporte y la comercialización de los productos.

Las posibilidades de crecer e integrarnos de manera exitosa al mundo dependerán, en gran medida, de nuestra capacidad para aprender a industrializar y a procesar los recursos naturales, así como a desarrollar las actividades proveedoras de insumos y equipos para ellos. La idea es desarrollarse a partir y no a pesar de los recursos naturales, de manera similar a como lo han hecho otros países actualmente desarrollados -también ricos en recursos naturales-. como los nórdicos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. Es interesante, en este sentido, el caso del complejo forestal-papelero finlandés<sup>44</sup>.

Hasta fines del siglo XIX Finlandia exportaba, básicamente, productos primarios con poca elaboración (truncos). En los primeros años del siglo XX el sector fue diversificando su producción y aumentando el grado de elaboración de sus exportaciones, pasando de los truncos a las maderas aserradas en primer término, y luego a las maderas terciadas, a los muebles y a otros productos de madera. Las exportaciones de estos productos comenzaron a perder importancia relativa hacia finales de la década del 50. Paralelamente, a partir de los años ‘20, el sector pasó a exportar pulpa, luego cartón y papel y, finalmente, papeles cada vez más sofisticados. Desde 1960 el conjunto de estas exportaciones genera la mitad del valor de las exportaciones totales del complejo forestal-papelero y supera los u\$s 3.500 millones. Paralelamente fueron desarrollándose otras actividades ubicadas “aguas abajo” y fue así como, después de la segunda guerra mundial, Finlandia comenzó a exportar maquinaria para todo el complejo forestal -tanto para la plantación como para la extracción y el procesamiento-, y hoy exporta alrededor de u\$s 1.500 millones. Asimismo, a partir de la década del 70, comenzó la exportación de productos químicos que son utilizados como insumos del complejo forestal.

Son muchos los ejemplos de complejos productivos en países desarrollados que tienen como base un recurso natural. En Noruega existe un importante complejo productivo en torno a la actividad marítima, que incluye al transporte, la actividad pesquera y los astilleros para la producción de todo tipo de embarcación, incluyendo los buques tanques más sofisticados. El complejo incluye, además, la

producción y exportación de equipos y maquinaria para la actividad pesquera y la fabricación de barcos, así como una amplia gama de servicios relacionados con la actividad marítima en todos sus aspectos. Del mismo modo, Dinamarca y los Países Bajos desarrollaron importantes complejos industriales a partir de la producción de leche. Canadá y Australia, por su parte, tienen complejos mineros maduros que abarcan no sólo la extracción y procesamiento, sino la exploración, la producción de insumos y equipos y la provisión de servicios conexos<sup>45</sup>.

La economía argentina ofrece, también, un ejemplo exitoso. El complejo oleaginoso, que parte de la ventaja comparativa para producir soja y girasol, fue integrando a lo largo de su desarrollo actividades “aguas atrás” y “aguas adelante. Entre las primeras, se cuentan la producción de maquinaria agrícola y de procesamiento industrial, el desarrollo de semillas, y el uso de biotecnología para generar plantas resistentes a los herbicidas. Las segundas dieron lugar a una producción industrial crecientemente sofisticada y responsable actualmente de alrededor de la cuarta parte de nuestras exportaciones<sup>46</sup>.

Para poder lograr que complejos productivos como el oleaginoso se “difundan” al resto de la economía, es necesario diseñar una estrategia de desarrollo que potencie no sólo la extracción y el procesamiento más simple de los recursos naturales sino que además impulse las múltiples actividades que tienden a aglomerarse en torno a dichos recursos. Ello potencia los encadenamientos con actividades proveedoras de insumos, equipos e ingeniería (hacia atrás), así como los encadenamientos con actividades procesadoras y usuarias de los recursos naturales (hacia adelante).

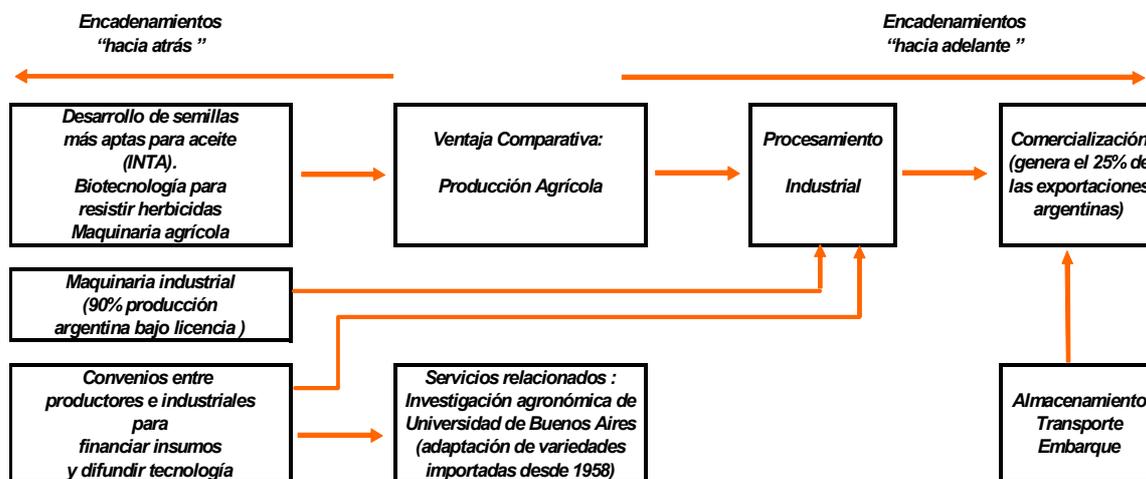
---

<sup>44</sup> Sobre el desarrollo del cluster forestal-papelero finlandés ver Rouvinen (1996). Maloney (2002) presenta un panorama no tan profundo pero que abarca a otras experiencias exitosas de desarrollos industriales a partir de complejos basados inicialmente en la explotación de recursos primarios.

<sup>45</sup> Ver Ramos (1999) y Maloney (2002).

<sup>46</sup> El análisis de este complejo agro-industrial puede verse en De Obschatko (1997).

## Complejo oleaginoso



Fuente: De Obschatko, E.S. (1997)

Se trata de lograr que los complejos productivos en torno a nuestra abundante base de recursos naturales puedan convertirse rápidamente en complejos maduros, como los existentes en los países desarrollados ricos en recursos naturales. Estos países implementaron oportunamente distintas políticas para impulsarlos en algunas fases de su desarrollo (inversión directa, subsidios a las actividades de investigación y desarrollo, inversión en infraestructura física y tecnológica; etc.). Hoy podemos aprovechar la ventaja de que un desarrollo tardío permite saber hacia donde ir, lo cual puede hacer más factible y eficiente la promoción.

El siguiente cuadro<sup>47</sup>, da una idea de las etapas que puede recorrer un complejo productivo, desde la simple explotación de un recurso natural, hasta convertirse en un complejo integrado, que no sólo produce internamente la mayor parte de los insumos productivos, sino que exporta productos cada vez más sofisticados. Ellos llegan a incluir la maquinaria para el procesamiento o los servicios de ingeniería que requieren las diferentes etapas del proceso productivo, tal como ocurrió, por ejemplo, con el complejo madera-papel finlandés, al que nos referimos anteriormente.

<sup>47</sup> Extraído de Ramos (1999).

	<b>FASE I</b>	<b>FASE II</b>	<b>FASE III</b>	<b>FASE IV</b>
<b>1. EXPORTACIÓN</b>	Recurso natural en bruto	Primer nivel de procesamiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Procesamiento más especializado de primer nivel</li> <li>● Segundo nivel de procesamiento</li> </ul>	Inversión en el exterior
<b>2. INSUMOS</b>	Importados	Sustitución de importaciones de insumos principales para mercado nacional	Exportación de insumos	
<b>3. MAQUINARIA</b>	Importada (reparación local)	Producción bajo licencia para mercado nacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Exportación de maquinaria básica a mercados menos sofisticados.</li> <li>● Desarrollo de equipos más especializados</li> </ul>	Exportación de maquinarias de todo tipo a mercados sofisticados
<b>4. INGENIERÍA</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Producción</b></li> <li>● <b>Diseño de proyecto</b></li> <li>● <b>Consultoría</b></li> </ul>	Semiimportada Importada Importada	Nacional Parcialmente nacional Parcialmente nacional	Nacional Nacional Nacional salvo las especialidades	Exportación

Fuente: Joseph Ramos (1999)

Las experiencias de complejos maduros en países desarrollados son indicativas de hacia dónde puede ir nuestro desarrollo. Aprovechar este conocimiento debería permitir acelerar la maduración de los complejos productivos identificando junto al sector privado el potencial de desarrollo de las actividades proveedoras de insumos y de equipos para las actividades de extracción y procesamiento; de las industrias procesadoras de creciente complejidad, y de los servicios relacionados, incluyendo en especial los de ingeniería y de consultoría. Por otra parte, es posible también identificar las actividades del complejo productivo que requieren más inversiones extranjeras (por lo avanzado de su tecnología, por su acceso a los mercados internacionales, o por la magnitud de los recursos necesarios), y dirigir los esfuerzos a atraer a las empresas transnacionales más idóneas.

El desarrollo de los complejos productivos también requerirá de políticas de fomento a la investigación y desarrollo, así como de incentivos a la actualización y adaptación tecnológicas, a la obtención de licencias y la concreción de joint ventures, etc. La generación de conocimiento y recursos humanos en estas áreas es un bien público y requiere, en línea con lo que sugieren Hausmann

y Rodrik (2002), que el gasto inicial sea encarado desde la actividad pública y sea luego transferido como una externalidad hacia el sector privado; éste se hará cargo de la inversión en investigación y desarrollo en las cuestiones más cercanas a la producción y la operación comercial de los bienes, donde es más sencillo identificar y apropiarse del beneficio particular de la actividad.

En un contexto en el que los recursos son escasos, la mayor proporción de fondos destinados al fomento de la actividad productiva debe concentrarse en aquellos sectores en que el país tiene ventajas comparativas y hayan generado una dinámica de crecimiento y exportaciones que puedan transformarlos en actores relevantes a nivel internacional. La efectividad de las políticas públicas cuyos recursos estén concentrados en sectores con ventajas demostradas en el mercado y basadas en un enfoque sistémico de estructuración de *clusters*<sup>48</sup> productivos, será mucho mayor que si estos recursos se dispersan en diversos programas que no tengan una clara sustentación en las señales del mercado. Este enfoque de selectividad respondiendo a las señales del mercado, requiere aumentar la capacidad prospectiva en los *clusters* claves del país, incorporando a los actores privados, académicos y públicos a este esfuerzo.

Con el objetivo de avanzar en la creación de clusters la principal prioridad debe ser vincular al Sistema Nacional de Innovación (SNI) con los sectores exportadores de recursos naturales más dinámicos. A priori, pareciera necesario priorizar los sectores de la industria alimenticia, la minería, la pesca, la fruticultura, la producción de vinos, el complejo forestal maderero, el complejo cuero-calzado, la cadena textil-indumentaria, aunque otros sectores pueden surgir de un análisis más cuidadoso. En todos ellos es necesario ir más allá en la generación de encadenamientos productivos, avanzar en la agregación de valor y diferenciación, desarrollar capacidades científico-tecnológicas, incorporar tecnologías de información y comunicaciones y biotecnología a los procesos y gestión, desarrollar industrias de servicios tecnológicos, de información y provisión de bienes de capital e insumos a las actividades primarias. Sólo en la medida en que todo esto ocurra, se podrán desarrollar actividades que adquieran una dinámica propia de innovación, que se independice del crecimiento de la actividad primaria exportadora.

Finalmente, no debe descuidarse el aspecto regional/local de la actividad económica, como señalan Katz y Stumpo (2001): “entre las muchas formas que ha ido adoptando la reestructuración del aparato productivo latinoamericano tras las reformas pro-competitivas de los años noventa, merece especial mención el fracaso notorio que se observa en materia de descentralización de la actividad productiva y de la vida institucional”. Los alcances de las políticas europeas en este campo son elocuentes acerca de la importancia que tiene el alcanzar un grado desarrollo empresarial local que

---

<sup>48</sup> Agrupamientos productivos en base a una misma rama de actividad.

permita la difusión y aplicación del conocimiento y la tecnología a la producción, no sólo desde el punto de vista de la eficiencia, sino también desde el de la cohesión social y la equidad.

## **Anexo 1**

### **Metodología de la estimación del efecto de la integración**

En primer lugar es necesario explicitar que, entre las diferentes formas que puede adquirir un acuerdo de integración económica entre la Argentina y la Unión Europea o el Nafta, en este trabajo utilizamos la figura del “Area de Libre Comercio”. En este sentido, el análisis se orientó hacia la estimación del efecto de la eliminación de las barreras arancelarias y no-arancelarias que caracterizan actualmente el comercio entre nuestro país y ambos bloques económicos.

Existen en la literatura dos tipos de enfoque acerca de cómo evaluar los impactos de un proceso de integración. Uno de ellos se basa en modelos de equilibrio general computable, el más conocido de los cuales es el GTAP (Global Trade Analysis Project). El método de estimación alternativo se basa en un modelo de equilibrio parcial. El primero de estos métodos de estimación presenta la ventaja de permitir una evaluación más completa de los efectos de un acuerdo de integración económica, ya que permite analizar cuestiones tales como los cambios en el nivel de ingreso de los países involucrados y la distribución de ese mayor ingreso entre los distintos componentes de la demanda interna, en la asignación y retribución de los factores de la producción, etc<sup>49</sup>.

La otra metodología frecuentemente utilizada en la literatura sobre integración económica<sup>50</sup>, que es la que empleamos en este trabajo, consiste en la utilización de un modelo de equilibrio parcial, aunque el alcance de nuestra estimación se encontrará, más bien, a mitad de camino entre ambos enfoques.

Los modelos de equilibrio parcial se limitan, en general, al análisis de cuestiones tales como la creación y el desvío de comercio entre los países que forman parte del acuerdo de integración. Es, en este sentido, más limitado que el enfoque de equilibrio general. La ventaja que presenta respecto de este enfoque es que permite trabajar con un nivel de desagregación mucho mayor en relación con los bienes objeto del comercio. Los modelos de equilibrio general se limitan a la consideración de un conjunto de grupos de productos que habitualmente no supera los cuarenta. En cambio, en el enfoque de equilibrio parcial se trabaja usualmente con una desagregación de varios dígitos del nomenclador de comercio exterior.

Teniendo en cuenta el objetivo de este trabajo, nos concentramos inicialmente en la evaluación de la creación de comercio que sobrevendría a la integración comercial. No analizamos, en cambio, el desvío de comercio porque nos interesa evaluar sólo el impacto generado por las nuevas actividades que surjan de la

---

<sup>49</sup> Entre los trabajos que utilizan este enfoque se pueden citar, entre una amplia lista, los trabajos de Yang (1998), y Hertel (2000). Para Argentina, CEI (2001), utiliza el modelo GTAP para analizar escenarios alternativos de integración para los países del Mercosur.

<sup>50</sup> Ver, por ejemplo, Cline y otros (1978), Carvalho y Parente (1999), Carvalho y otros (1999), Nogueira Maciente (2000). Para la Argentina Bianchi y Robbio (1994) utilizan un enfoque de equilibrio parcial para analizar el impacto de la creación del Nafta sobre Argentina y Brasil.

integración o por aquellas que sean desplazadas a partir de este proceso, sin importar el origen o destino de los productos correspondientes a estas actividades.

Por otra parte, nuestro análisis va un poco más allá de donde usualmente llegan los trabajos que utilizan el enfoque de equilibrio parcial, porque procuramos analizar el impacto de la creación de comercio sobre la generación de valor agregado sobre los diferentes sectores productivos, así como las posibles repercusiones en materia de empleo.

El modelo que utilizamos es un modelo muy sencillo de oferta y demanda de bienes objeto de comercio, que fue presentado por Laird y Yeats (1986) en base al trabajo clásico que Cline y otros (1978) realizaron para evaluar el impacto de la Ronda Tokyo del GATT. Así, la demanda de importaciones del país  $j$ , por el bien  $i$ , producido por el país  $k$ , y la oferta de exportaciones del país  $k$ , del bien  $i$ , destinado al país  $j$ , se pueden representar, respectivamente, por:

$$M_{ik} = f(Y_j, P_i, P_{ik}) \quad (1)$$

$$X_{ik} = f(P_{ij}) \quad (2)$$

Donde se cumple que:

$$M_{ik} = X_{ik} \quad (3)$$

Donde:

$M$ : importaciones

$X$ : exportaciones

$Y$ : ingreso

$P$ : precio en el país importador

$i$ : subíndice correspondiente al producto

$j$ : subíndice correspondiente al país importador

$k$ : subíndice correspondiente al país exportador

Expresando los precios de los bienes en una misma moneda, la diferencia entre el precio interno del bien  $i$  en el país  $j$  ( $P_i$ ) y el precio del bien  $i$  percibido por el exportador  $k$  ( $P_{ik}$ ), será equivalente a los aranceles de importación y otras barreras no arancelarias (además de los costos de transporte y seguros que no vamos a considerar). Representando a las barreras arancelarias y no arancelarias por  $t_{ik}$ , obtenemos:

$$P_i = P_{ik} \cdot (1 + t_{ik}) \quad (4)$$

Diferenciando la expresión anterior y dividiendo por  $P_i$ , obtenemos:

$$dP_i/P_i = (P_{ik}/P_i) dt_{ik} + (1+t_{ik})dP_{ik}/P_i \quad (5)$$

Definiendo la elasticidad-precio de la demanda por importaciones del país j y de la oferta de exportaciones del país k, respectivamente, como:

$$E_m = \frac{dM_{ik}/M_{ik}}{dP_i/P_i} \quad (6)$$

$$E_x = \frac{dX_{ik}/X_{ik}}{dP_{ik}/P_{ik}} \quad (7)$$

Obtenemos, sustituyendo (5) en (6):

$$dM_{ik}/M_{ik} = E_m \cdot (dt_{ik}/(1+t_{ik}) + dP_{ik}/P_{ik}) \quad (8)$$

Teniendo en cuenta, a partir de la expresión (3) que las exportaciones del país k son iguales a las importaciones del país j, podemos obtener, a partir de la expresión (7):

$$dP_{ik}/P_{ik} = \left[ dt_{ik}/(1+t_{ik}) \right] \left[ E_m / (E_x - E_m) \right] \quad (9)$$

De esta forma, llegamos a la expresión que define la creación de comercio (TC), que no es otra cosa que el aumento de las importaciones del país j, combinando las expresiones (8) y (9):

$$TC_{ik} = M_{ik} \cdot E_m \cdot dt_{ik} / \left[ (1+t_{ik}) \cdot \left( 1 - (E_m/E_x) \right) \right] \quad (10)$$

Un supuesto habitual en las estimaciones de este tipo es que la elasticidad-precio de las exportaciones es infinita, lo cual es más realista cuanto menor sea el peso de las exportaciones en la producción total y cuanto mayor es el plazo del análisis. Bajo este supuesto, la expresión anterior se reduce a:

$$TC_{ik} = M_{ik} \cdot E_m \cdot dt_{ik} / (1+t_{ik}) \quad (11)$$

La expresión (11) es la que utilizamos para evaluar el impacto sobre las exportaciones y las importaciones de la Argentina a partir de la creación de un área de libre comercio con la Unión Europea o con el Nafta.

Los datos sobre comercio exterior argentino entre 1997 y 2001 fueron proporcionados por el Centro de Estudios de la Producción (CEP) perteneciente a la Secretaría de Industria. A los fines de la estimación se utilizaron datos desagregados a 6 dígitos del Sistema Armonizado. La estructura de aranceles de importación a 6 dígitos del nomenclador para La Unión Europea, Estados Unidos y la Argentina fue provista por la Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE) y corresponden al año 2000.

En el caso de la Unión Europea y Estados Unidos, se utilizan no sólo los aranceles de importación, sino que se incluye una estimación del equivalente ad-valorem de los derechos específicos aplicados a las exportaciones argentinas en esos destinos, realizada por la CNCE. En el caso de la Argentina sólo se tomó el arancel externo común del Mercosur. En ningún caso fueron consideradas otras barreras no arancelarias, lo cual implica algún nivel de subestimación de los resultados, dada la importancia que tienen actualmente estas medidas en el comercio internacional.

Finalmente, en relación con los datos de comercio exterior, es necesario hacer un comentario acerca del período base elegido. El objetivo de utilizar la información más actualizada posible implicaba el enfrentarse con la dificultad derivada del hecho de que los cambios que experimentó la economía mundial a partir de la crisis financiera del sudeste asiático, a mediados de 1997 y los posteriores sucesos en Rusia y Brasil, afectaron gravemente a la economía argentina, empujándola a una crisis económica de características inéditas en la historia del país y de la que hoy en día, felizmente, está saliendo.

Incluso antes del abandono de la convertibilidad, la economía argentina había ingresado en un período de depresión económica que afectó muy fuertemente su nivel de importaciones. Por este motivo, a fin de definir un punto de partida que se parezca más a una situación de “normalidad”, el escenario base utilizado para la estimación surge del promedio del comercio exterior en el período 1997-2001.

En relación con la estimación de la creación de comercio asociada al proceso de integración, resta agregar que las elasticidades-precio de la demanda por importaciones fueron obtenidas, en el caso de la Argentina, de estimaciones provistas por la CNCE<sup>51</sup> y, en el caso de la unión Europea y el Nafta, fueron utilizadas las elasticidades incluidas en el GTAP.

Tanto los datos de comercio correspondientes al escenario base, como los surgidos del resultado de las estimaciones, fueron luego transformados de acuerdo con la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) a 4 dígitos, para luego ser transformados en las categorías de productos compatibles con la Matriz Insumo-Producto, estimada para la Argentina para el año 1997. De esta forma, obtuvimos las composiciones sectoriales del valor agregado, del valor bruto de producción y del empleo de mano de obra, implícitas en las exportaciones y las importaciones.

---

<sup>51</sup> Ver CNCE (2002).

## Referencias Bibliográficas

Adelman, J. (1994), "Frontier Development: Land, Labour, and Capital on the Wheatlands of Argentina and Canada, 1890-1914". Oxford University Press, New York.

Aghón, G., F. Alburquerque y P. Cortés (2001), Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina: Un Análisis Comparativo, CEPAL, Santiago de Chile, agosto.

Alvaredo, J., H. Cepeda, O. Kacef y J. Robbio (1998), La Industria Argentina en los Noventa, Instituto para el desarrollo Industrial, Noviembre.

Basu, S. y A. Taylor (1999), "Business Cycles in International Historical Perspective", The Journal of Economic Perspectives, Vol. 13, N°2, Spring.

Bianchi, E. y J. Robbio (1994), Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Desviación Comercial en Perjuicio de Argentina y Brasil, Economía Mexicana, enero-junio, págs. 93-169.

Bouzas, R (2001), El Mercosur Diez años Después. ¿Proceso de Aprendizaje o Déjà Vu?, Desarrollo Económico, julio-setiembre.

Canitrot, A. (1980), "La Disciplina como Objetivo de Política Económica", Desarrollo Económico, N°76, enero-marzo.

Carvalho, A. Y A. Parente (1999), Impactos Comerciais da Area de Livre Comércio das Américas, Texto para Discussao N°635, IPEA, Brasilia, Março

Carvalho, A., M. Parente, S. Lerda y S. Miyata (1999), Impactos da Integração Comercial Brasil-Estados Unidos, Texto para Discussao N°646, IPEA, Brasilia, Mayo

CEI (2001), Alternativas de Integración para los Países del Mercosur. Una Evaluación cuantitativa, Centro de Economía Internacional, Buenos Aires.

Cepeda, H., O. Kacef y J. Robbio (1999), Una Propuesta de Política de Fomento para las Pymes, Documento N° 11, Fundación Argentina para el Desarrollo con Equidad, agosto.

Cline, W., N. Kawanabe, T. Kronsjö y T. Williams (1978), Trade Negotiations in the Tokyo Round. A Quantitative Assesment, The Brookings Institution, Washington D.C.

CNCE (2002), Estimación de las Elasticidades Precio e Ingreso de las Importaciones provenientes de la Unión Europea, Comisión Nacional de Comercio Exterior, mimeo, abril.

Coe, D., E. Helpman y A. Hoffmaister, (1997), North-South R&D Spillovers.” *Economic Journal* 107: 134– 49.

Cortés Conde, R. (1997): “La Economía Argentina en el Largo Plazo (siglos XIX y XX)”, Buenos Aires, Editorial Sudamericana.

Da Mota Veiga, P (1997) El Mercosur y el Proceso de Construcción del ALCA, Integración y Crecimiento, N°3, Buenos Aires, INTAL, marzo.

Da Mota Veiga, P. (2003), “Agenda de Institucionalización del Mercosur: Los Desafíos de un Proyecto en Crisis”, documento presentado en la Conferencia Mercosur: en Busca de una Nueva Agenda, BID, Rio de Janeiro, junio.

De Obschatko, E. (1997), “Articulación Productiva a Partir de los Recursos Naturales: el Caso del Complejo Oleaginoso Argentino”, Documento de Trabajo N°74, CEPAL, Buenos Aires.

Di Tella, G. y M. Zymelman (1967): “Las Etapas del Desarrollo Económico Argentino”, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires (EUDEBA)

Diao, X. y A. Somwaru (2000), A Dynamic Evaluation of the Effects of a Free Trade Area of the Americas. An Intertemporal, Global General Equilibrium Model, mimeo, may.

Díaz Alejandro, C. F. (1983): “Ensayos Sobre la Historia Económica Argentina”, Buenos Aires, Amorrortu Editores

Ferrer, A.: (1963): “La Economía Argentina”, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica

Frankel, J., Stein, E. Y Wei, S.J (1993) : “Continental Trading Blocs: Are They Natural or Super-Natural?”, National Bureau of Economic Research, Estados Unidos.

Gerchunoff, P. y Llach, L. (1998): “El Ciclo de la Ilusión y el Desencanto: Un Siglo de Políticas Económicas Argentinas”, Buenos Aires, Ariel Sociedad Económica.

Gerchunoff, P. y Llach, L. (2003): “Ved en Trono a la Noble Igualdad: Crecimiento, Equidad y Política Económica en la Argentina, 1880-2003”, Fundación PENT, Buenos Aires, diciembre.

Hatzichronoglou, Thomas (1997) Revision of the High-Technology Sector and Product Classification, STI Working Papers 1997/2OECD, París

Hausmann R. y D. Rodrik (2002), Economic Development as Self-Discovery, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Mimeo, February.

Hertel, T (2000), Potential Gains from Reducing Trade Barriers in Manufacturing, Services and Agriculture, Federal Reserve Bank of St. Louis, julio-agosto.

Hertel, T., K. Anderson, J. Francois, B. Hoekman y W. Martin (1999), Agricultural and Non-Agricultural liberalization in the Millennium Round, Paper presentado en la conferencia Agriculture and the New Trade Agenda in the WTO 2000 Negotiations, Ginebra, octubre.

Johnson, M. , L. Mahe y T. Roe, (1993) Trade Compromises between the European Community and the United States: An Interest Group-Game Theory Approach, Journal of Policy Modeling; abril, pág. 199-222.

Kacef, O. (2002), “Una Evaluación de Distintos Escenarios de Integración para la Argentina”, BID, Washington, mayo.

Katz, J. y G. Stumpo (2001), Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional, Serie desarrollo productivo N° 103, CEPAL; Santiago de Chile, Julio.

Kume, H. y G. Piani (2001), “Mercosul: Dilema entre União Aduaneira e Area de Livre Comércio”, IPEA, Rio de Janeiro, noviembre.

Laird, S. y A. Yeats (1986), The UNCTAD Trade Policy Simulation Model. A Note on the Methodology, Data and Uses, mimeo, octubre.

Machinea, J.L. (2003a), “La inestabilidad cambiaria en el Mercosur: Causas, problemas y posibles soluciones”, documento presentado en la Conferencia Mercosur: en Busca de una Nueva Agenda, BID, Rio de Janeiro, junio.

Machinea, J.L. (2003b), “Impacto de los acuerdos de libre comercio del hemisferio occidental en el sector externo y la sostenibilidad de la deuda”, BID, Washington, agosto.

Maddison, A. (1992), “la Economía Mundial en el Siglo XX”, Fondo de Cultura Económica, México.

Maloney, W.F. (2002), "Innovation and Growth in Resource Rich Countries," Working Paper N° 148, Banco Central de Chile.

Monteagudo, J. y M. Watanuki (2001), Regional Trade Agreements for Mercosur: the FTAA and the FTA with the European Union, preparado para la conferencia “Impacts of Trade Liberalization Agreements on Latin America and the Caribbean, BID, november.

Moore, M. (2000), *Globalizing Regionalism: A New Role for Mercosur in the Multilateral Trading System*, WTO

Nogueira Maciente, A. (2000), *A Formação da Alca e de um Acordo de Livre Comércio entre o Mercosul e a Uniao Europeia: Uma Análise Comparada*, Instituto de Pesquisas Economicas, Universidade de SaoPaulo, maio.

Prebisch, R. (1985) “Argentine Economic Policies since the 1930s: Recollections”, en Di Tella, G. Y D. Platt (eds.), “*The Political Economy of Argentina, 1880-1946*”, New York, St. Martin’s Press.

Puga, D. y A. Venables (1996), *Trading Arrangements and Industrial Development*, Discussion Paper N° 319, Centre for Economic Performance, London School of Economics, Londres

Ramos, J. (1998), “Una Estrategia de Desarrollo a Partir de los Complejos Productivos (clusters) en Torno a los Recursos Naturales: ¿Una Estrategia Prometedora?”, *Revista de la CEPAL*. N° 66, diciembre.

Rivera Batiz, L. y P. Romer (1990), *Economic Integration and Endogenous Growth*, Working Paper n° 3528, National Bureau of Economic Research, Cambridge, december

Rivera Batiz, L. y P. Romer (1991), *International Trade with Endogenous Technological Change*, *European Economic Review*, págs. 971-1004.

Rodrik, D. (1995), *Trade and Industrial Policy Reform*, en J. Behrman y T. Srinivasan (ed.), *Handbook of Development Economics*, Volume 3B, North-Holland, Amsterdam.

Rouvinen, P. (1996), *Advantage Finland: The Future of Finnish Industries*, ETLA - The Research Institute of the Finnish Economy, Helsinki.

Sanz Villarroya, I. (2003): « Los Procesos de Convergencia de Argentina con Australia y Canadá: 1875-2000 », Madrid, Departamento de Historia Económica e Instituciones, Universidad Carlos III de Madrid.

Smithies, A. (1964), “Economic Growth: International Comparisons”, *American Economic Review*.

Taylor, A. (1992): “External Dependence, Demographic Burdens and Argentine Economic Decline after the Belle Époque”, *The Journal of Economic History*, Diciembre, vol.52 n°4

Taylor, A.(1998): “On the Cost of Inward-Looking Development: Price Distortions , Growth and Divergence in Latin America”, *The Journal of Economic History*, vol. 58, n°1.

Venables, A. (2001): “Trade, Location and Development: an overview of theory”, London School of Economics and CEPR, Londres.

Yang, Y. (1998), Sources of Welfare Gains and Losses in Forming a Preferential Trade Area, Economics Division Working Papers N°98/1, National Centre for Development Studies, The Australian National University.