



Una mirada sobre la negociación comercial Sur-Sur y la agenda de la Argentina

Juan Pedro Brandi*

Fundación PENT

Síntesis

- En los dos últimos años, se ha avanzado desde el MERCOSUR hacia una negociación comercial más activa.
- La mesa negociadora es por demás variopinta e incluye una heterogénea composición de bloques económicos: países que comparten el espacio latinoamericano; países del norte y del sur africano y estados del Medio Oriente.
- Si bien se debe aguardar a conocer la calidad y la cantidad de las ofertas para tener un acabado impacto de las negociaciones, ya se vislumbran ciertas tendencias:
 - El MERCOSUR pretende diversificar las negociaciones hacia varias regiones, ya sea como señal política a otros bloques (principalmente Estados Unidos y la Unión Europea) o como forma de no quedar relegado ante la amplia proliferación de acuerdos regionales.
 - La principal motivación es el logro de un mayor acceso a los mercados.
 - La agenda negociadora tiene una impronta Sur-Sur.
 - Dada la situación geográfica y los montos comerciados, queda descartada la tesis de “socio natural”.
- Al sopesar la importancia en la balanza comercial argentina de los países bajo análisis, se advierte que las exportaciones no sobrepasan más el 11% del total y las importaciones el 4%.
- Sin embargo, el superávit comercial con esos países, en el 2005, arroja un fuerte resultado positivo, de 3.248 millones de dólares estadounidenses (el superávit comercial total del país es de 11.202 millones de la misma moneda).
- En promedio, la tasa de crecimiento de las exportaciones a los destinos donde se está negociando es más alta que la tasa de crecimiento de las exportaciones totales de la economía argentina.
- No parece prevalecer una integración “profunda”: en general predomina el otorgamiento de preferencias fijas. En el mejor de los casos, se busca lograr una futura área de libre comercio (las excepciones son Venezuela y México que buscan una membresía plena y de país asociado con el MERCOSUR respectivamente)

* El autor agradece el material brindado por la Lic. María José Prados

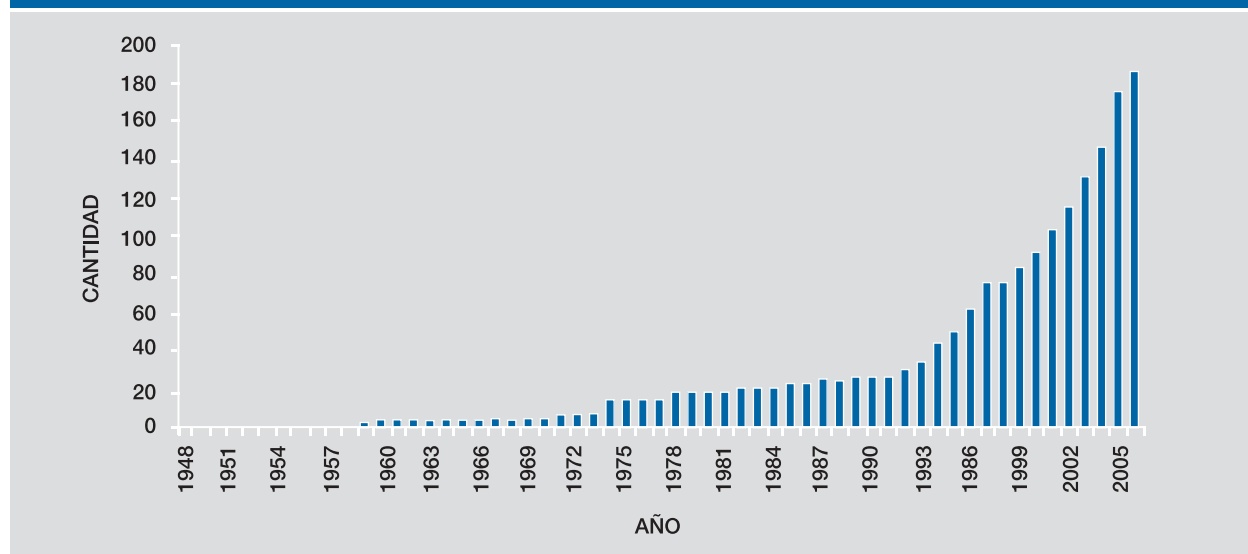
Tendencias recientes

Existen en el mundo importantes tendencias coyunturales que ponen de manifiesto un auge del regionalismo. En primer lugar, el proceso globalizador basado en las nuevas tecnologías incentiva las políticas regionales como una forma de administrar el fenómeno de la globalización. También deben agregarse los contextos políticos más liberalizadores; la pérdida de

vigencia de los modelos de desarrollo sustitutivo de importaciones en los países en desarrollo; el auge del "regionalismo abierto"; la postura de los EE.UU. sobre esta cuestión y las marchas y contramarchas del GATT-OMC. Sólo basta con observar el siguiente gráfico para advertir que en los últimos años los acuerdos de integración a nivel regional han crecido fuertemente.

Gráfico 1: Acuerdos Regionales

Elaboración propia sobre la base de los acuerdos notificados en la OMC, por fecha de entrada en vigencia. Fuente: OMC.



Si bien el regionalismo no es un fenómeno nuevo, lejos de aminorar su paso día a día se notifican ante la OMC más y más acuerdos entre determinados socios. En consecuencia, la Argentina se encuentra inmersa en un proceso mundial que fomenta la vinculación más profunda a través de esquemas de integración, entendiendo por éstos todo esfuerzo y/o proceso que realiza el gobierno de un Estado en pos de profundizar los lazos económicos con otro (u otros), a partir de políticas que fomentan la eliminación de barreras (arancelarias y de otro tipo), trabas comerciales y obstáculos al intercambio entre ellos.

En el terreno de las negociaciones en sí, las relaciones con las dos economías más importantes del mundo

(Estados Unidos y la Unión Europea) se encuentran en cambio estancadas y no existen indicios o evidencias de que puedan reactivarse en un futuro cercano. El levantamiento de la reunión técnica de los coordinadores de la negociación del MERCOSUR con la UE, o el pobre desenlace referido al ALCA en la Cuarta Cumbre de las Américas son sólo dos ejemplos. Es muy probable entonces que no se retomen negociaciones consistentes hasta que no se termine la Ronda de Doha.

En este contexto de creciente aumento del regionalismo y desaceleración de la negociación con los bloques más importantes, actualmente se desarrollan activos contactos que revisten el carácter Sur-Sur.

Marco conceptual

Motivaciones y efectos

Para enmarcar este proceso de negociación, conviene desarrollar previamente sus principales aristas. En otras

palabras, entender cuáles son las motivaciones subyacentes ⁱ en el proceso integrador; cuáles los efectos (deseados o no) del levantamiento de barreras

comerciales y de otro tipo y, finalmente, plantear los principales interrogantes de la política económica de la integración.

El primero de los argumentos consiste en el poder de negociación: un acuerdo de integración que forme un bloque comercial más grande, permitiría coordinar las políticas comerciales con relación al resto del mundo. Un acuerdo así sería especialmente beneficioso si la escala resultante del nuevo espacio económico permitiera alterar los términos de intercambio.

Un segundo argumento se refiere al acceso al mercado: un acuerdo de integración promete los beneficios del acceso libre de impuestos para exportaciones a los mercados del socio, pudiendo el país ampliar sus colocaciones externas.ⁱⁱ

Una tercera razón para favorecer el acuerdo internacional descansa en la industrialización como bien social: así, el espacio conformado por los países signatarios proporciona el ámbito óptimo para la especialización industrial, reduciendo el costo de protección y de ajuste y engendrando las ganancias del bienestar, situación que no se produciría mediante una liberalización unilateral. En el terreno microeconómico, afloran la competencia, los aprovechamientos de escala y la eficiencia como argumentaciones favorables. Por un lado, la estimulación económica reside en la ganancia potencial lograda por la ampliación del mercado y por el aprovechamiento en la producción doméstica (ventajas de la escala dado el mercado ampliado); además, dentro de la lógica pro-competitiva, la integración regional proporciona incentivos para mejorar la productividad de las empresas y disminuir su ineficiencia.

Por último, vale la pena mencionar el fomento a las inversiones. El mejoramiento del atractivo para las inversiones en general –mejor clima de negocios–, y de las externas en particular, puede tornarse en algunos casos en un argumento relevante.

Otro punto para tener en consideración consiste en los efectos, deseables o no, que probablemente surjan de la integración regional. Las tres claves para evaluar el desempeño y los futuros cursos de acción de un bloque regional son: creación o desviación de comercio; divergencia o convergencia de ingresos y fuerzas centrífugas o centrípetas en la localización.

La primera es consecuencia del acceso de bienes ofertados por productores más eficientes que los domésticos y del desplazamiento del productor más eficiente del mundo a costa del productor del país asociado. En el segundo caso, las variables pueden ser diversas, pero generalmente pasan por la dinámica

salarial y rentística de los factores productivos antes del impacto de la integración. A su vez, los sectores ganadores y perdedores según el tipo de socio explican la probable convergencia (o no) de los ingresos.

Finalmente, en el tercer caso, se ponen de manifiesto los efectos de aglomeración del juego entre fuerzas centrífugas (por ejemplo, contaminación, congestión en la provisión de bienes públicos, etc.) y fuerzas centrípetas (derrame del conocimiento, fuerza laboral calificada, etc.) Adicionalmente, un efecto no menor se vincula con las inversiones extranjeras directas y el conocimiento incorporado que tiene la dinámica inversora.

De esta manera, entender los efectos probables que genera la integración son de suma relevancia para predecir futuros cursos de acción de los países miembros del bloque y, en términos más generales, las posibilidades de éxito o fracaso del proyecto colectivo.

En la búsqueda de un socio

Al analizar las motivaciones y los efectos de la integración, se tornan indispensables dos preguntas de política económica: ¿Con quién me integro? y ¿Cómo me integro?

Si tomamos los ingresos relativos, podemos esquematizar los tipos de relaciones entre países de altos, medios y bajos ingresos y conjeturar los probables escenariosⁱⁱⁱ. El segundo planteo político consiste en saber qué tipo de asociación lograr; en general, se puede optar por una zona de libre comercio (ZLC) o bien por una unión aduanera (UA) En función de las negociaciones actuales no se desarrolla este punto, ya que en general se trata del otorgamiento de preferencias arancelarias y en el mejor de los casos de una ZLC acotada. Sólo basta mencionar que cada uno de estos procesos tienen dinámicas y costos diversos^{iv}.

Las consecuencias de la decisión política de "elegir" un socio y ver "qué tipo de contrato firmaré", también involucran otra cuestión: ¿Cuán profunda y abarcable es la integración que estoy generando?. Así, la simple remoción de las tarifas no necesariamente alcanza para derribar los obstáculos al comercio; es más: ni siquiera el socio ni la forma elegida, determinan claramente el grado de profundidad de la integración^v.

Finalmente, es importante remarcar que muchos países participan en más de un esquema liberalizador. Por ejemplo, Chile es un país que busca activamente múltiples opciones de acuerdos de integración por medio de zonas de libre comercio: más del 80% de su comercio se realiza con países con los que ha firmado algún instrumento de este tipo. ¿Por qué los países desean participar en múltiples esquemas de integración regional? ¿Qué beneficios se obtienen de la membresía múltiple? En primer lugar, en un esquema hub-and-spoke, el país hub tiene beneficios de participar en más de un bloque, dado que si los países socios mantienen importantes barreras entre ellos, el país en cuestión emergerá como la mejor opción para atraer inversiones y explotar cada mercado. En segundo término, la participación múltiple evita el compromiso

fuerte de los gobiernos por profundizar un determinado proceso de integración. En este último caso, se refuerza la idea cuando existe un trade-off entre la profundidad del bloque y el tamaño del mismo.

Por lo tanto, para resolver el interrogante del socio a elegir, es importante considerar el grado de ingresos relativos (ya que es un indicativo aproximado de los probables efectos), conjeturar las forma que tendrá el tratado, y distinguir cuán profunda y abarcable será la integración

Actores de la negociación

Con relación a la política de integración y a las negociaciones con terceros países, hay que considerar dos aspectos relevantes para entender la competencia de la política comercial argentina: los poderes nacionales y los espacios dentro del MERCOSUR. En el primero de ellos, es destacada la labor (casi en exclusividad) del Poder Ejecutivo Nacional, mientras que en el segundo debe mencionarse que la tarea se cristaliza a través del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), donde la Argentina negocia por medio de este esquema de integración sudamericano.

Como bien lo ha expuesto la bibliografía^{vi}, a pesar de que la Constitución Nacional otorga importantes responsabilidades en la materia al Poder Legislativo, en la práctica es el Poder Ejecutivo quien ha sido el actor líder en elaboración y negociación de políticas comerciales. Aquí encontramos que el Ministerio de Economía y la Cancillería son los dos órganos del gobierno federal más activamente implicados en la formulación de las negociaciones comerciales internacionales. Dentro de Economía, la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial, dependiente de la Secretaría de Industria, Comercio y PyMEs, tiene la tarea de “promover el desarrollo del comercio exterior, articulando sus actividades con otros organismos nacionales con competencia en la materia, con las provincias, y el sector privado” y “participar en las negociaciones comerciales internacionales y administrar todos aquellos programas, regímenes y procedimientos que hacen al apoyo de las exportaciones y a la defensa comercial de la industria nacional.” En la Cancillería, a su vez, la Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales se responsabiliza de las negociaciones comerciales internacionales (multilaterales, regionales y bilaterales) y

del diseño e implementación de las políticas de promoción comercial. Específicamente, debe capitalizar “los resultados de las negociaciones comerciales internacionales y promoviendo la acción conjunta con el sector privado exportador de bienes y servicios”, coordinando “las acciones de política comercial externa entre la Cancillería y demás organismos públicos y privados asociados al comercio exterior, para hacer un mejor uso de los recursos humanos y financieros disponibles”

Con relación al esquema de integración del Cono Sur, vale la pena destacar que el órgano superior de la estructura institucional del MERCOSUR es el Consejo del Mercado Común (CMC), el cual es el responsable de la conducción y la toma de decisiones en materia de negociación comercial. Si bien no es su única función, una de las más importantes reside justamente en “negociar y firmar acuerdos, en nombre del MERCOSUR, con terceros países, grupos de países y organismos internacionales”. Debe recordarse que el CMC está compuesto por los ministros de Relaciones Exteriores y los ministros de Economía de los Estados Partes cuya presidencia es rotativa y ejercida por orden alfabético por períodos de seis meses. A su vez, el estamento ejecutivo del MERCOSUR recae en el Grupo de Mercado Común (GMC), el cual debe negociar, con terceros países, grupos de países y organizaciones internacionales, bajo delegación expresa del CMC. El GMC está compuesto por ocho miembros por país (cuatro titulares y cuatro alternos) que representan al Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Economía o sus equivalentes (áreas de Industria, Comercio Exterior y/o Coordinación Económica) y al Banco Central.

De este modo, al entender al actor negociador argentino, se debe tener presente esta dinámica en dos niveles, el desempeño de las agencias

nacionales a cargo de la política comercial exterior y la vinculación con el resto del mundo desde el MERCOSUR.

La mesa negociadora

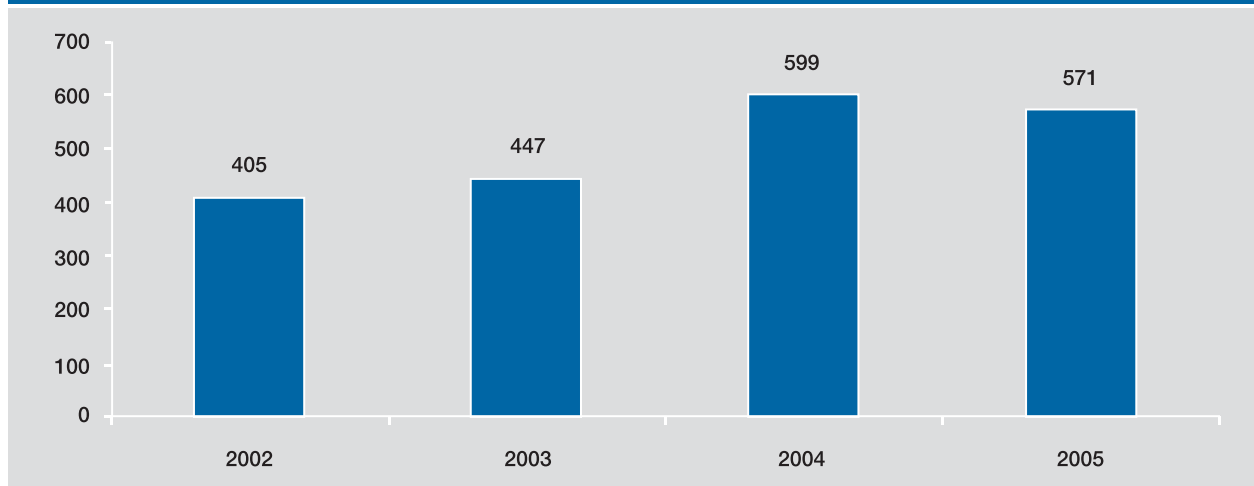
La actual agenda comercial de la Argentina se enfoca en las negociaciones con varios países en vías de desarrollo que distan de ser un conjunto homogéneo. A continuación se describen las características generales externas de los actores negociadores y los principales procesos de negociación que involucran a nuestro país.

Egipto

Con relación a las ventas externas egipcias, la mitad corresponde a productos minerales y combustibles, mientras que el resto se reparte en manufacturas (dos tercios de esta

segunda mitad) y productos agrícolas (un tercio). En cuanto a las importaciones, las relaciones se invierten: el 50% equivale a manufacturas importadas; poco más de 25% a productos agrícolas y el remanente está constituido por combustibles y productos minerales. Los principales cinco destinos de las exportaciones egipcias son la Unión Europea (34%); Estados Unidos y la India con aproximadamente 8% y con menos de 4% se encuentran Arabia Saudita y Turquía. Con relación a las importaciones los principales cinco orígenes son la Unión Europea (28%), Estados Unidos (12%), y, con menos de 5%, China, Rusia y Brasil.

Gráfico 2: Exportaciones a Egipto (en millones de US\$ fob)
Exportaciones argentinas a Egipto en los últimos cuartos años. Elaboración propia sobre la base de INDEC.



A comienzos del 2004, las autoridades del MERCOSUR recibieron por parte de las autoridades egipcias una propuesta de suscribir un Acuerdo de Libre Comercio. Se

le respondió con una propuesta de texto elaborada sobre la base del acuerdo suscrito con la India.

Tabla 3: Elaboración propia sobre la base del departamento ITS de la OMC

Tamaño del Mercado (2004)	Argentina	Egipto
Población (millones)	38,23	68,74
PBI (millones de dólares corrientes)	151.501	75.148
PBI per cápita (dólares corrientes)	3.963	1.093

En consecuencia, por medio del CMC se firmó un Acuerdo Marco entre el MERCOSUR y Egipto, cuyo objetivo es la negociación de una Zona de Libre Comercio. En primer lugar, se comienza a trabajar en un cronograma de acción para lograr un acuerdo de preferencias fijas y sus respectivos anexos e intercambio de listas. Luego, en segundo lugar, se prevé la negociación de una Zona de Libre Comercio.

A este efecto, las partes constituyeron un comité de negociación cuyas principales actividades consisten en intercambiar información sobre la política arancelaria, reglas de origen, normas sanitarias, etc. y establecer los criterios de la negociación. De modo complementario, con el fin de fomentar el comercio recíproco, se busca fomentar actividades tales como seminarios, talleres, misiones comerciales, exhibiciones, etc.

Israel

Al observar la composición de la matriz exportadora israelí, se evidencia que está explicada casi exclusivamente por las ventas de manufacturas (95%), en tanto que el resto corresponde en un 4% a los bienes

agrícolas y el 1% restante a combustibles y productos minerales. En cuanto a las importaciones, también tienen un rol preponderante las manufacturas (79%), en menor medida los productos minerales y combustibles (13%) y finalmente los productos agrícolas.

Los principales cinco destinos de las exportaciones israelíes son los Estados Unidos (37%), la Unión Europea (29%) y China (5%), mercados a los que le siguen India y Turquía. Con relación a las importaciones, tiene un rol preponderante la UE (41%) y en menor medida los Estados Unidos (15%). Suiza, China y Japón se encolumnan a continuación con 6%, 3% y 3% del total, respectivamente.

En diciembre de 2005, los países del MERCOSUR y el estado de Israel, suscribieron un Acuerdo Marco cuyo objetivo es fortalecer las relaciones entre los estados, promover la expansión del comercio y establecer las condiciones y mecanismos para negociar un Área de Libre Comercio por medio del otorgamiento de un acceso efectivo, realizando concesiones mutuas.

Gráfico 4: Exportaciones a Israel (en millones de US\$ fob)
Exportaciones argentinas a Israel en los últimos cuartos años. Elaboración propia sobre la base de INDEC

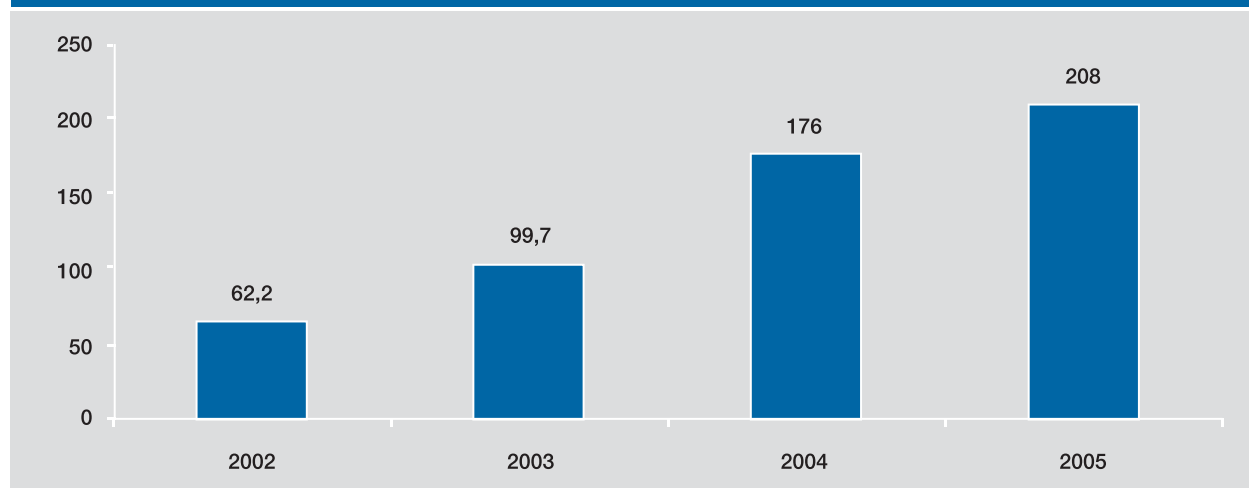


Tabla 5: Elaboración propia sobre la base del departamento ITS de la OMC

Tamaño del Mercado (2004)	Argentina	Israel
Población (millones)	38,23	6,80
PBI (millones de dólares corrientes)	151.501	117.548
PBI per cápita (dólares corrientes)	3.963	17.292

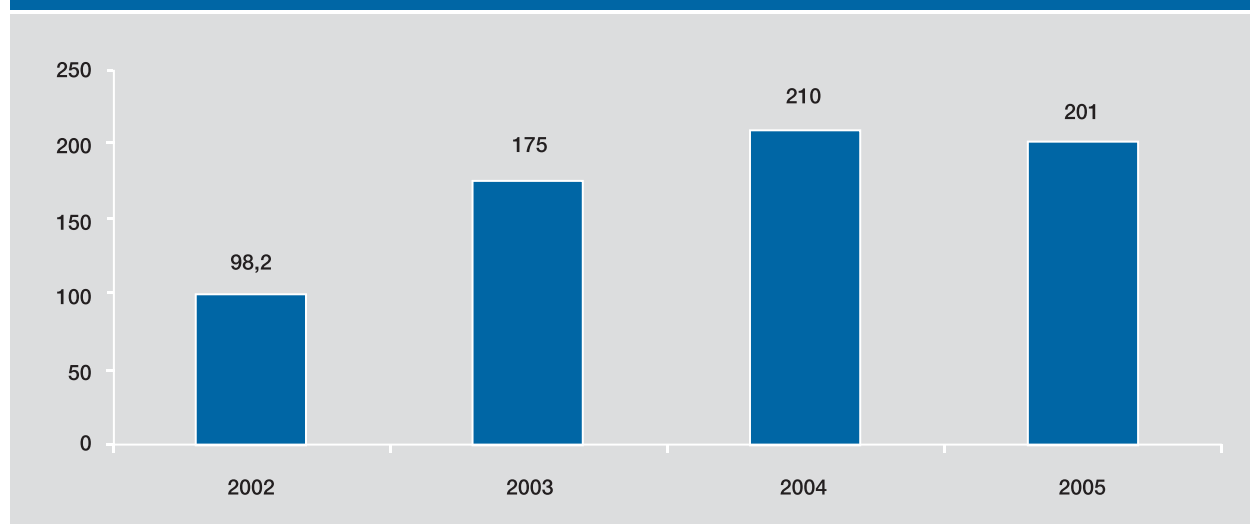
Al igual que en el caso egipcio, las partes acordaron constituir un Comité de Negociación, cuyos miembros son el GMC, por el MERCOSUR y el Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo, por Israel. Este ámbito servirá, principalmente, para intercambiar información sobre los aranceles aplicados; acceso a mercados, medidas arancelarias y no arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc. y para establecer los criterios para la negociación. Complementariamente con el fin de fomentar el comercio recíproco, se promoverán actividades de difusión (talleres, misiones comerciales, exhibiciones, etc.)

Marruecos

Al desagregar las exportaciones marroquíes, se advierte casi la mitad corresponden manufacturas

mientras que los productos agrícolas participan con 20% y el resto está constituido por productos minerales. En cuanto a las importaciones, la tasa de participación de las manufacturas se mantiene elevada (66%), ubicándose detrás en orden de importancia los combustibles y los productos minerales (19%) y luego los productos agrícolas. Teniendo en cuenta los principales cinco destinos de las exportaciones, la Unión Europea (74%) tiene un rol preponderante, seguida por los Estados Unidos, India, Brasil y Suiza, todos con participaciones entre 4% y 1%. Al igual que con las exportaciones la Unión Europea tiene un rol gravitante en las importaciones con 55% del total, mientras que con un rango de 6% a 4% completan el quinteto de principales orígenes Rusia, Arabia Saudita, China y los Estados Unidos.

Gráfico 6: Exportaciones a Marruecos (en millones de US\$ fob)
Exportaciones argentinas a Marruecos en los últimos cuartos años. Elaboración propia sobre la base de INDEC



Los países del MERCOSUR y el reino de Marruecos suscribieron, en noviembre del 2004, un Acuerdo Marco similar al firmado con Israel, con el mismo objetivo de fortalecer las relaciones entre los estados, promover la

expansión del comercio y establecer las condiciones y mecanismos para negociar un Área de Libre Comercio. Dicho acuerdo tiene una vigencia de tres años con otros tres renovables automáticamente.

Tabla 7: Elaboración propia sobre la base del departamento ITS de la OMC

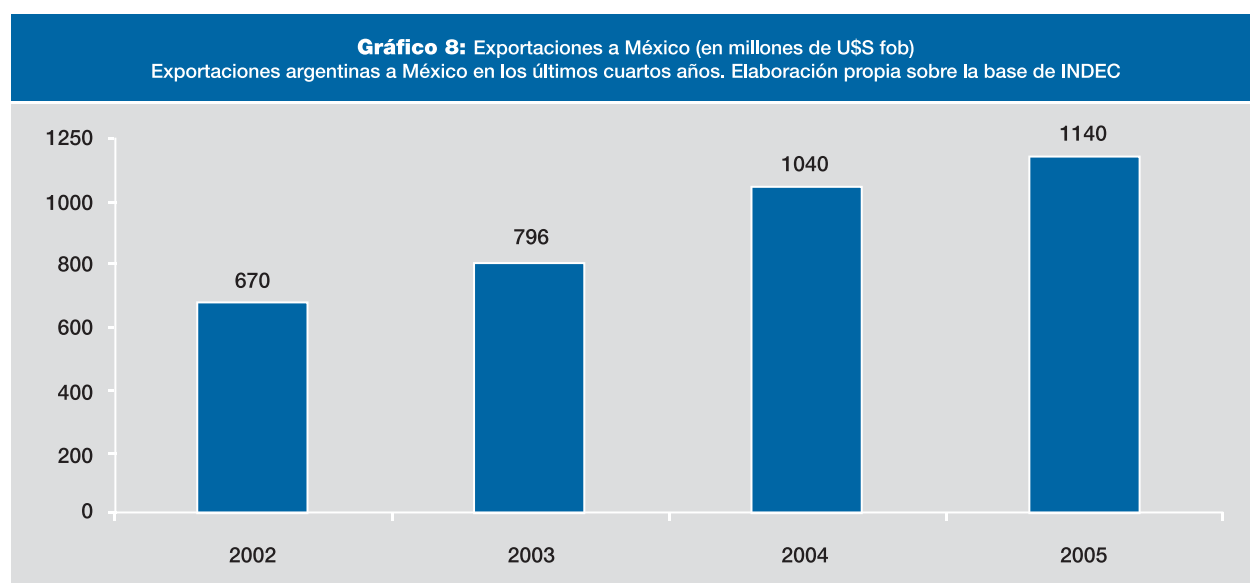
Tamaño del Mercado (2004)	Argentina	Marruecos
Población (millones)	38,23	30,59
PBI (millones de dólares corrientes)	151.501	50.055
PBI per cápita (dolares corrientes)	3.963	1.637

Como primer paso, los estados pretenden concluir un acuerdo de preferencias fijas con el objetivo de aumentar el comercio recíproco. Luego, por medio de negociaciones periódicas se pretende ampliar el alcance del acuerdo preferencia, para de esta manera arribar a la zona de libre comercio.

Como en los dos casos anteriores, los países acordaron constituir un Comité de Negociación, cuyos miembros son el GMC, por el MERCOSUR y el ministerio marroquí a cargo del Comercio Internacional. Este ámbito servirá, principalmente, para intercambiar información sobre los aranceles aplicados, sobre el acceso a mercados, medidas arancelarias y no arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc. y para establecer los criterios para la negociación. Además, se propone fomentar las actividades tales como seminarios, talleres, misiones comerciales, exhibiciones, etc.

México

A diferencia de otros países latinoamericanos, la República de México casi en su totalidad exporta bienes manufacturados (80%), mientras que a continuación se ubican las ventas de combustibles y productos minerales (con 14%) y el resto corresponde a productos agrícolas. Sus importaciones también son mayoritariamente manufacturas (85%), mientras que los combustibles y productos minerales y los productos agrícolas se distribuyen el 15% restante. Los Estados Unidos son el destino principal con el 89% de las ventas mexicanas. El segundo en importancia es la Unión Europea (3%) y luego se ubican Canadá, Aruba y Suiza con menos del 2%. Las importaciones también tienen un fuerte influjo de bienes estadounidenses (62%), mientras la Unión Europea participa con poco más del 10% y luego se ubican China (5%), Japón (4%) y Canadá (2%).



A mediados de 2004, durante la XXVI Reunión del CMC, se debatieron las bases y lineamientos que guiarán las negociaciones para que México pueda adquirir la condición de Estado Asociado del MERCOSUR. Por ello,

se abordaron temas tales como los alcances y la cobertura de la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio y las modalidades y etapas para las negociaciones.

Tabla 9: Elaboración propia sobre la base del departamento ITS de la OMC

Tamaño del Mercado (2004)	Argentina	México
Población (millones)	38,23	103,80
PBI (millones de dólares corrientes)	151.501	676.497
PBI per cápita (dólares corrientes)	3.963	6.518

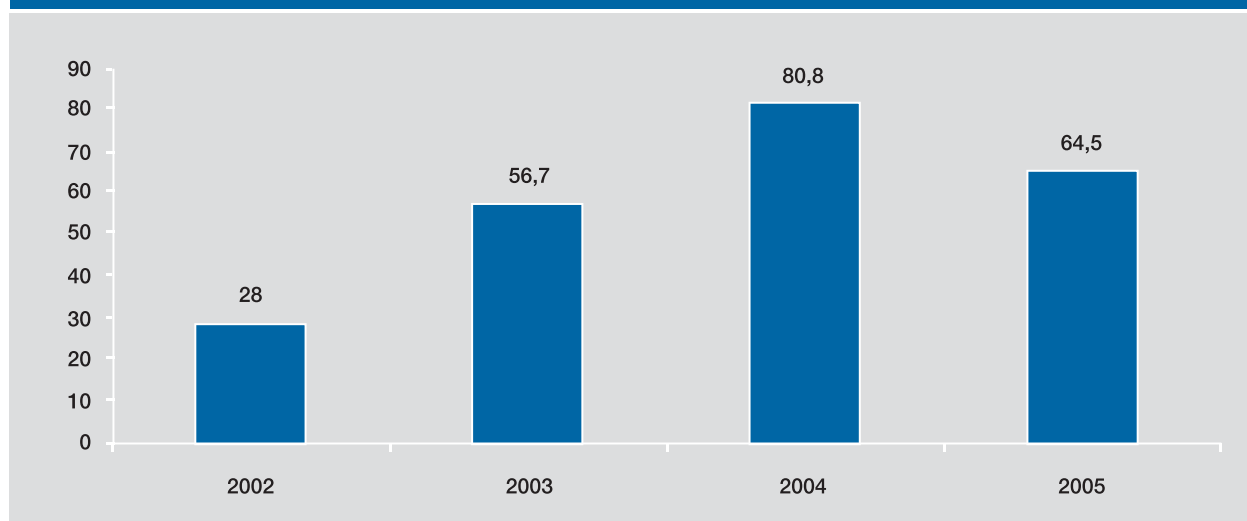
Es dable esperar que este acuerdo complemente y englobe otros instrumentos firmados anteriormente entre la Argentina y México. En el 2001 entraron en vigencia protocolos a través de los cuales se incorporaron preferencias arancelarias, normas sobre preservación de preferencias, medidas sanitarias, algunos requisitos específicos de origen y tratamientos preferenciales a productos del sector automotor.

Panamá

En las exportaciones panameñas, los productos agrícolas tienen una participación predominante: el

80%. A su vez, el 20% restante se divide en dos tercios por manufacturas y un tercio por combustibles y productos minerales. Esta relación se invierte para el caso de los productos comprados al extranjero: 70% corresponde a manufacturas y el restante 30% se divide en partes iguales entre productos agrícolas y combustibles y productos minerales. El 75% de las ventas se destina a Estados Unidos (50%) y a la Unión Europea (25%); luego aparecen en el tercero y cuarto lugar dos vecinos centroamericanos, Costa Rica y Nicaragua (4% y 2% respectivamente) y en quinto lugar se ubica la India (2%).

Gráfico 10: Exportaciones a Panamá (en millones de US\$ fob)
Exportaciones argentinas a Panamá en los últimos cuartos años. Elaboración propia sobre la base de INDEC



En respuesta a la misión exploratoria a la república de Panamá en noviembre de 2004 por parte de miembros del MERCOSUR, siete meses más tarde los cancilleres

del MERCOSUR y el del país centroamericano se reunieron en ocasión a la XXVIII reunión del CMC.

Tabla 11: Elaboración propia sobre la base del departamento ITS de la OMC

Tamaño del Mercado (2004)	Argentina	Panamá
Población (millones)	38,23	3,03
PBI (millones de dólares corrientes)	151.501	13.793
PBI per cápita (dolares corrientes)	3.963	4.555

La razón principal fue permitir el lanzamiento de un proceso negociador de un Acuerdo Comercial. Para comenzar con este asunto, se prevé mantener el diálogo a modo de fomentar el intercambio de información relativa

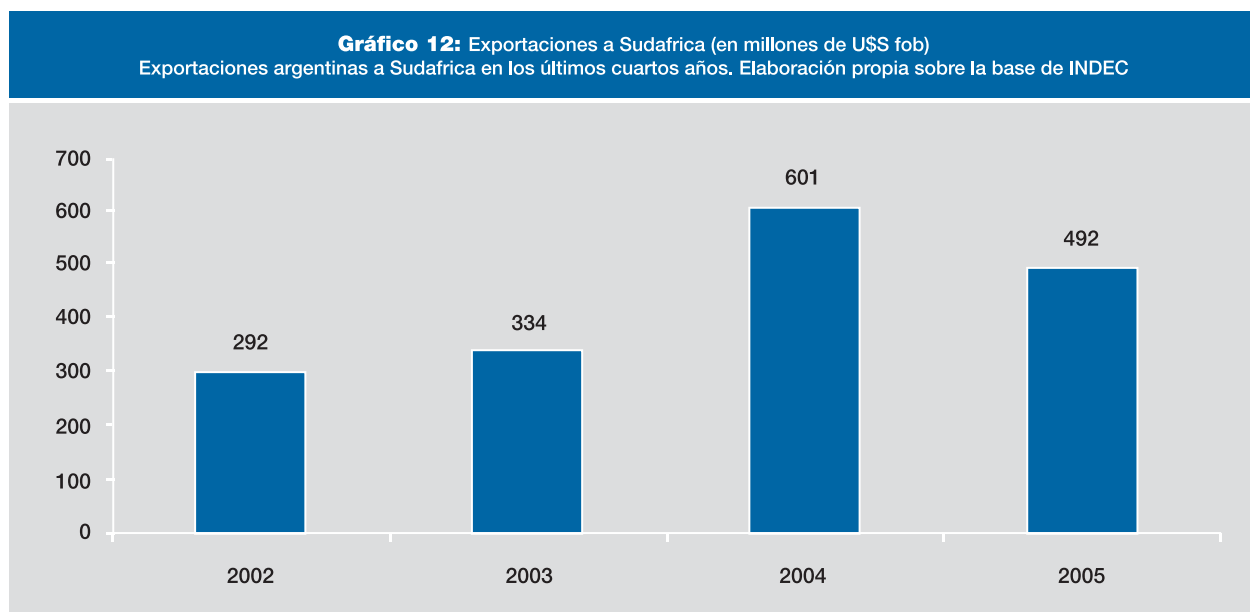
a las principales aristas del comercio externo: Estructura arancelaria, Normas y reglamentos técnicos, Reglamentaciones aduaneras, legislación sobre servicios e inversiones, acuerdos de libre comercio celebrados con

terceros países, esquemas de comercio preferencial y marco normativo aplicado al comercio intrarregional, entre otras.

SACU (África del Sur)

Las ventas externas de la República Sudafricana se componen en 65% por manufacturas; casi en 30% por combustibles y productos minerales y el resto corresponde a productos agrícolas. Estas participaciones relativas se

mantienen en las importaciones, donde las manufacturas, los combustibles y productos minerales y los productos agrícolas participan con proporciones similares a las ventas externas. Los principales cinco destinos de las exportaciones son la Unión Europea (36%), Estados Unidos (12%) y Japón (11%), luego con menos del 5% se encuentran China, y Suiza. Con relación a las importaciones los principales cinco orígenes son la Unión Europea (40%), los Estados Unidos (9%) y con menos de 8% se encuentra China, Japón y Arabia Saudita.



En el año 2000 el MERCOSUR firmó un acuerdo marco con la República de Sudáfrica con el objetivo de fortalecer las relaciones entre los estados, promover la

expansión del comercio y establecer las condiciones y mecanismos para negociar un Área de Libre Comercio.

Tabla 13: Elaboración propia sobre la base del departamento ITS de la OMC

Tamaño del Mercado (2004)	Argentina	Botswana	Namibia	Sudáfrica	Lesotho	Swaziland
Población (millones)	38,23	1,73	2,03	45,58	1,81	1,12
PBI (millones de dólares corrientes)	151.501	8.659	5.456	212.777	1.375	2.413
PBI per cápita (dolares corrientes)	3.963	5.014	2.683	4.668	760	2.155

En el 2002, los países miembros de la SACU (Southern African Customs Union) establecieron un mecanismo de negociación común con el MERCOSUR. Por ende, a las negociaciones iniciadas dos años antes con Sudáfrica se sumaron Botswana, Lesotho, Namibia y Swaziland, que en conjunto forman la unión aduanera de África del Sur.

Como es habitual en este tipo de acuerdos, los países acordaron constituir un Comité de Negociación. Este ámbito servirá, principalmente, para intercambiar información sobre los aranceles aplicados; acceso a mercados; medidas arancelarias y no arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc. y para establecer los criterios para la negociación.

En los últimos años se han sucedido varias reuniones en el seno del Comité de Negociación, procediéndose en tales encuentros al intercambio de listas de preferencias. En noviembre de 2005, con ocasión de la novena reunión del Comité llevada a cabo en la ciudad de Montevideo, se trabajó sobre importantes tópicos. En primer lugar, los negociadores consideraron las listas intercambiadas, así también como las ofertas adicionales agregadas a las mismas. Se puso énfasis en que el resultado final de la negociación debiera arrojar un balance equilibrado. En segundo término, los países de ambas uniones aduaneras buscaron avanzar en el establecimiento de los criterios generales y particulares para el establecimiento de reglas de origen. También se avanzó en la presentación de los procedimientos sanitarios y fitosanitarios de los dos bloques y se intercambiaron información sobre las respectivas burocracias nacionales que incumben en la materia. Sobre un nivel técnico se comenzó además a trabajar en materia de cooperación aduanera. Por otro

lado, los negociadores abonaron la idea de trabajar en pos de un protocolo en relación con el sector automotor. Adicionalmente, se avanzó en el intercambio de información sobre los regímenes especiales comerciales de cada bloque.

SICA (Centroamérica)

El Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) es el marco institucional de la integración regional constituido por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Belice. Además, la República Dominicana participa como Estado Asociado. Dentro de este marco, se desarrollan las tareas del Sistema de Integración Económico Centroamericano (SIECA), el cual funciona como órgano técnico regional, cuya función principal consiste en asistir técnica y administrativamente al proceso de integración económica del SICA.

Gráfico 14: Exportaciones a SICA (en millones de U\$S)

Exportaciones argentinas en millones de dólares a los países del SICA en el 2005. Elaboración propia sobre la base de INDEC.

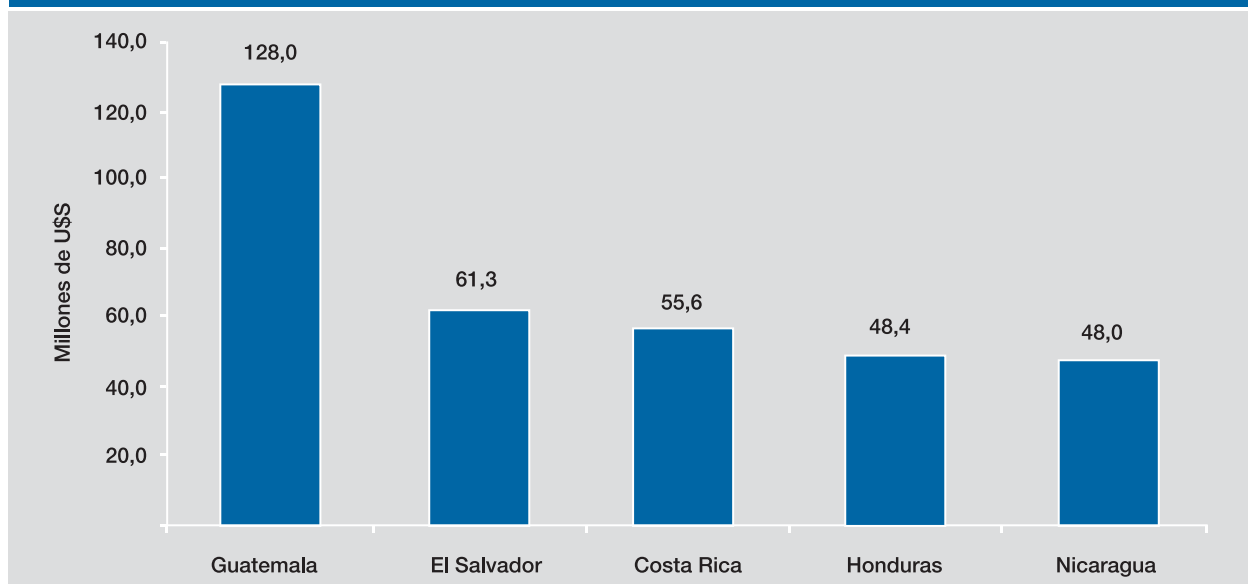


Tabla 15: Elaboración propia sobre la base del departamento ITS de la OMC

Tamaño del Mercado (2004)	Argentina	Costa Rica	Nicaragua	Guatemala	El Salvador	Honduras
Población (millones)	38,23	4,06	5,60	12,63	6,66	7,14
PBI (millones de dólares corrientes)	151.501	18.395	4.353	212.451	15.824	7.371
PBI per cápita (dólares corrientes)	3.963	4.529	777	2.174	2.377	1.032

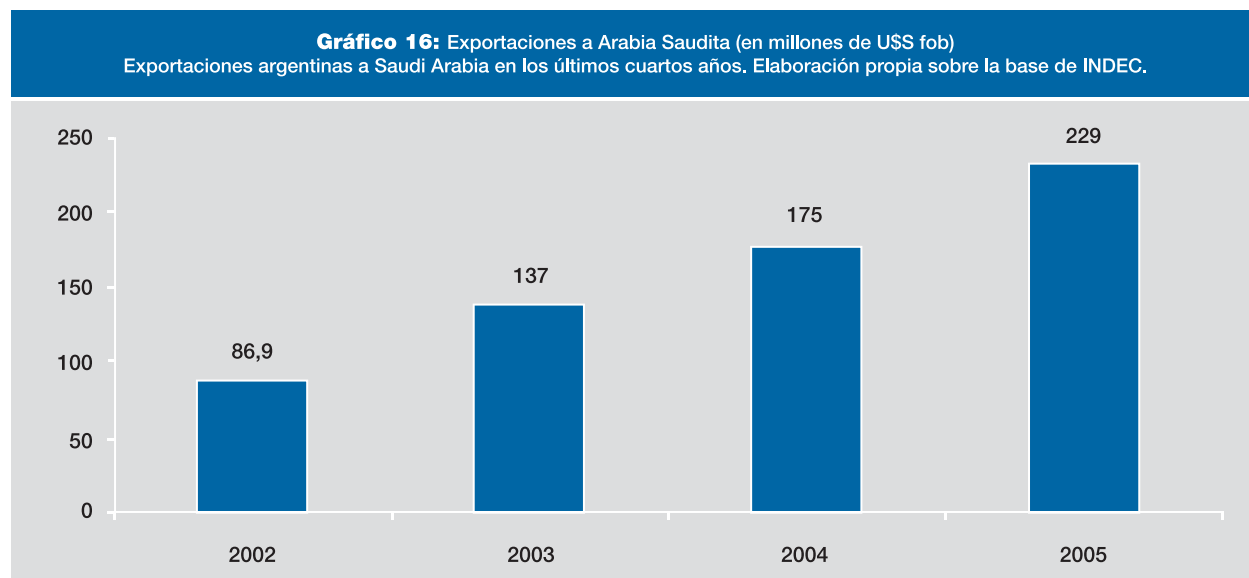
En febrero de 2005 se mantuvo un encuentro en el ámbito ministerial entre funcionarios del MERCOSUR y del SICA cuyo objetivo fue lograr un intercambio de información sobre los avances de los respectivos procesos regionales en los campos político, económico y comercial.

institucional de coordinación, integración e interconexión entre Emiratos Árabes Unidos, Omán, Bahrein, Qatar, Kuwait y Arabia Saudita que abarca temáticas económicas, administrativas y tecnológicas. En la esfera comercial, entre sus miembros rige un acuerdo preferencial.

GCC (Medio Oriente)

El GCC (Gulf Cooperation Council) es un ámbito

En noviembre de 2005, en la ciudad de Ryad (capital de Arabia Saudita), se llevó a cabo una reunión para



abrir las negociaciones que finalicen en un acuerdo marco de cooperación económica entre las dos regiones económicas, donde el principal objetivo es sentar las bases para un acuerdo de libre comercio entre la GCC y el MERCOSUR. El acuerdo comercial

comprendería en paralelo la negociación en el área del comercio de bienes, servicios y el tratamiento de inversiones (por medio de lista positiva).

A su vez se consideró pertinente la realización de determinadas actividades con el objetivo del intercambio

Tabla 17: Elaboración propia sobre la base del departamento ITS de la OMC

Tamaño del Mercado (2004)	Argentina	Emiratos Arabes Unidos	Omán	Bahrein	Kuwait	Arabia Saudita
Población (millones)	38,23	4,28	2,66	0,73	0,64	23,21
PBI (millones de dólares corrientes)	151.501	70.960	21.698	9.607	41.748	250.557
PBI per cápita (dolares corrientes)	3.963	16.564	8.160	13.244	16.974	10.793

mutuo. En este sentido, se resolvió realizar una conferencia sobre inversiones; gestar misiones comerciales para difundir un mejor conocimiento entre las partes; intercambiar experiencias en los procesos de coordinación macroeconómica entre las regiones e intercambiar experiencias sobre la materia aduanera.

República Bolivariana de Venezuela

El petróleo y los combustibles son el rubro por excelencia de la canasta exportadora venezolana, ya que representan aproximadamente 80% del total. El resto se explica por las manufacturas, en tanto que los productos agrícolas tienen una participación prácticamente marginal (menos del 1%). La relación se invierte en

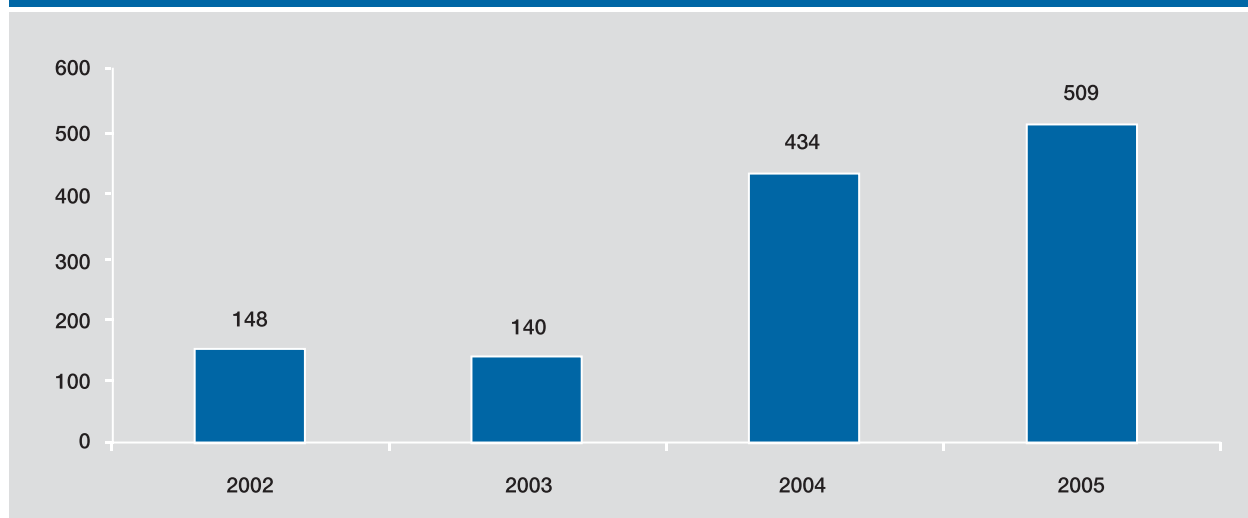
materia de importaciones, donde las manufacturas pasan a representar 78% del total; los bienes agrícolas, 17% y el resto se distribuye entre combustibles y productos minerales.

El origen de las compras externas se centraliza

primordialmente en los Estados Unidos, con 31% y a continuación se ubican la Unión Europea (18%); Colombia (11%), Brasil (8%) y México (5%).

A fines de diciembre de 2005, en el ámbito presidencial se suscribió un acuerdo marco para la adhesión como miembro pleno del MERCOSUR a la República

Gráfico 18: Exportaciones a Venezuela (en millones de US\$ fob) Exportaciones argentinas a la República Bolivariana de Venezuela en los últimos cuartos años. Elaboración propia sobre la base de INDEC.



Bolivariana de Venezuela. Para este objetivo, se estableció un ámbito ad hoc integrado por representantes de los Estados para negociar los plazos y condiciones del proceso de adhesión. En términos institucionales, Venezuela puede participar en las

reuniones del CMC, GMC y los demás órganos del MERCOSUR, con derecho a voz.

Al igual que en el caso mexicano, se estima que este acuerdo complementa y engloba a los instrumentos firmados anteriormente por la Argentina y Venezuela. En

Tabla 19: Elaboración propia sobre la base del departamento ITS de la OMC

Tamaño del Mercado (2004)	Argentina	Venezuela
Población (millones)	38,23	26,13
PBI (millones de dólares corrientes)	151.501	109.322
PBI per cápita (dólares corrientes)	3.963	4.184

junio de 2000, se suscribió un Acuerdo de Complementación Económica (ACE 48) cuyo objetivo fue establecer márgenes de preferencia fijos como un primer paso para la creación de una Zona de Libre Comercio. Este acuerdo entró en vigencia a mediados de 2001.

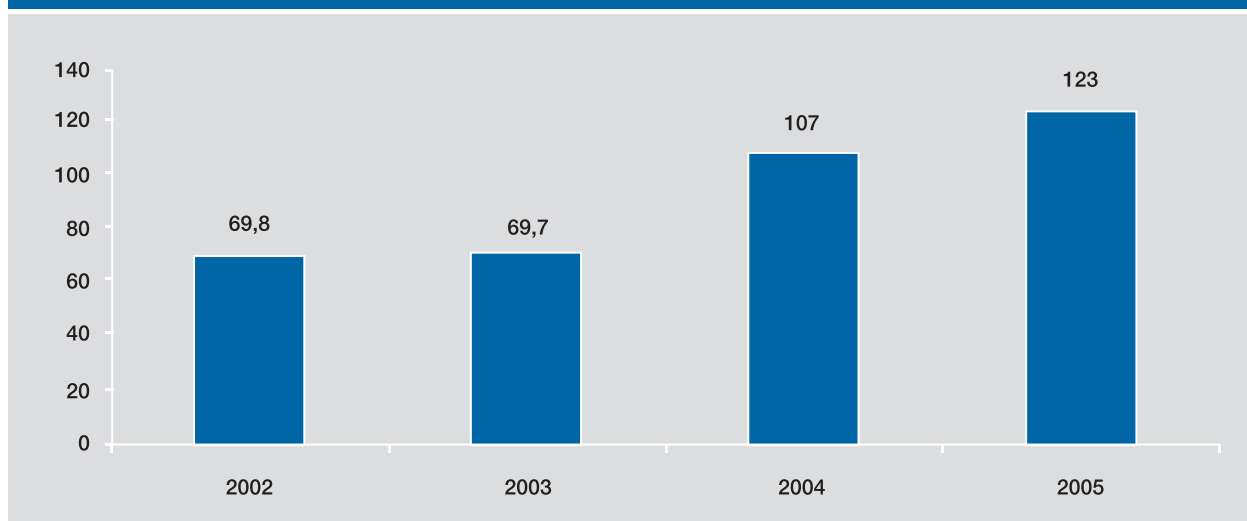
República Dominicana

Casi el 81% de las exportaciones de la República

Dominicana corresponde a manufacturas, mientras que los productos agrícolas representan un 14% y los combustibles tienen una participación marginal. Una relación similar se mantiene en las importaciones, ya que 72% está constituido por manufacturas; 14% por productos agrícolas y el remanente son combustibles y productos minerales.

Los Estados Unidos representa el principal destino de

Gráfico 20: Exportaciones a República Dominicana (en millones de U\$S fob)
Exportaciones argentinas a la República Dominicana en los últimos cuartos años. Elaboración propia sobre la base de INDEC.



sus exportaciones (41%) y luego se ubican la Unión Europea (8%); Haití (9%); Corea (4%) y Canadá (3%). Con respecto a las importaciones, también los Estados Unidos son el principal origen de las compras externas

con 45% del total, en tanto que Venezuela participa con 14%; la Unión Europea con 11%; y con menos de 7% completan el quinteto México y Japón.

Tabla 21: Elaboración propia sobre la base del departamento ITS de la OMC

Tamaño del Mercado (2004)	Argentina	Rep. Dominicana
Población (millones)	38,23	8,86
PBI (millones de dólares corrientes)	151.501	18.673
PBI per cápita (dolares corrientes)	3.963	2.107

Durante la reunión del CMC celebrada en diciembre de 2005, los cancilleres del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y de la República Dominicana se reunieron en la ciudad de Montevideo con el objeto de profundizar el diálogo entre el bloque y la república caribeña. La razón principal de este diálogo es permitir el lanzamiento de un proceso negociador de un Acuerdo Comercial. Para comenzar con este asunto, al igual que en la negociación con Panamá, se prevé continuar el diálogo de modo de fomentar el intercambio de información relativa a los principales componentes del comercio externo: estructura arancelaria, normas y reglamentos técnicos, reglamentaciones aduaneras, legislación sobre servicios e inversiones, acuerdos de libre comercio celebrados con terceros países, esquemas de comercio preferencial y marco normativo aplicado al comercio intrarregional, entre otras.

CARICOM

El CARICOM (Caribbean Community and Common Market) es una unión aduanera conformada por los siguientes países: Antigua y Barbuda, Belice (Belize), Guyana, San Cristóbal y Nevis (Saint Kitts and Nevis), Trinidad y Tobago, Barbados, Dominica, Haití, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Bahamas, Granada, Jamaica y Surinam.

Como se observa en el gráfico, a pesar de los numerosos integrantes de la comunidad, sólo dos países (Trinidad y Tobago y Jamaica) generan la mitad del producto bruto del bloque. Sumando a Bahamas, Haití y Barbados, se obtiene casi 85% del total. Puede notarse además que el valor de las ventas argentinas a estos destinos caribeños se condice con el tamaño de cada mercado, a excepción de Santa Lucía.

Gráfico 22: CARICOM Participación en el PBI del CARICOM.
Elaboración propia sobre la base de ITS-OMC. PBI Total U\$S 38,021 mil millones de dólares en el 2004.

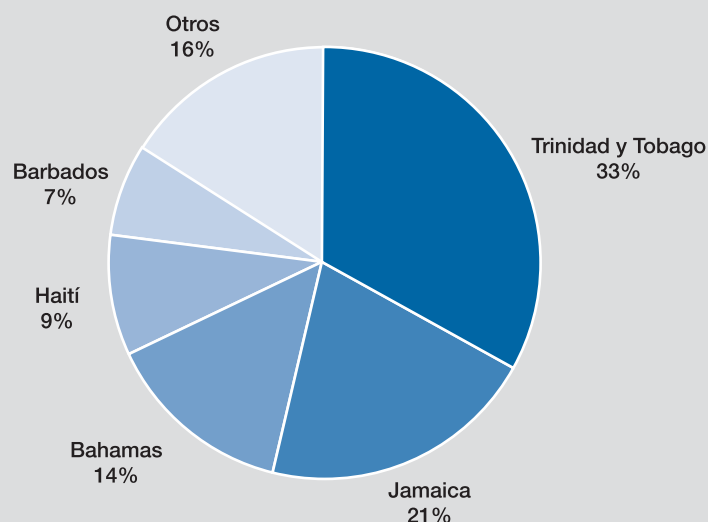
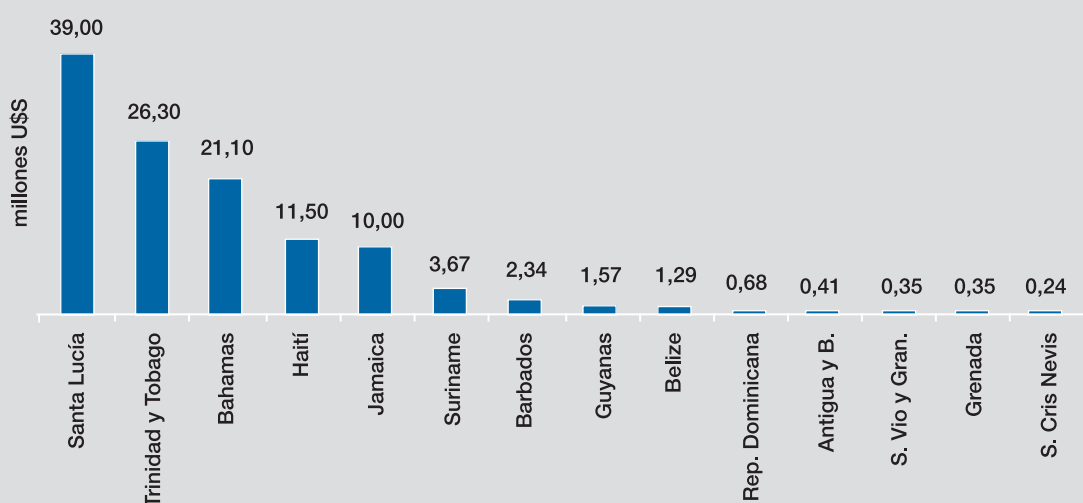


Gráfico 23: Exportaciones a 2005
Exportaciones argentinas a países del CARICOM. Elaboración propia sobre la base de INDEC.



Durante el mes de febrero de 2005, se llevó a cabo una reunión ministerial entre las autoridades del MERCOSUR y del CARICOM para arribar a un acuerdo de libre comercio entre los dos bloques regionales de

modo de fomentar el comercio y las inversiones en las regiones, respetando el grado de desarrollo relativo de los países participantes. Las negociaciones técnicas se tratarán por medio del Grupo Mercado Común.

Análisis Conjunto

Como se ha podido apreciar a lo largo de este trabajo, la mesa negociadora es por demás variopinta e incluye una heterogénea composición de países y de bloques económicos. Entre ellos se encuentran países que comparten el espacio latinoamericano; países del norte y del sur africano y estados de Medio Oriente. El tamaño del mercado o bien la escala de la contraparte negociadora, también se caracteriza por un variado conjunto: desde países con muy baja renta y población, hasta economías que duplican la nacional.

Dada esta constelación de regiones y países de diversas características, no se pueden extraer conclusiones generales, por lo menos hasta que no haya precisiones acerca de la calidad y cantidad de las ofertas a negociar. Sin embargo, se pueden marcar algunas tendencias.

En primer lugar, queda en evidencia que el MERCOSUR pretende diversificar las negociaciones hacia distintas regiones, quizás como señal política a otros bloques (principalmente EE.UU. y UE) o bien como forma de no quedar atrapado en el spoke de un sistema donde cada vez más se superponen acuerdos de integración. En

segundo término, y como continuación de lo anterior, se desprende que la motivación de acceso a mercado tiene una importancia meridiana, ya que un aumento de las colocaciones externas, por la preferencia arancelaria a otorgar, parecerían ser el motivo primordial de la búsqueda de nuevos acuerdos. Por último, la agenda tiene una clara impronta Sur-Sur, lo cual descarta el argumento de "socio natural". En efecto, ni por volumen de comercio ni por cercanía geográfica se puede justificar la proliferación negociadora (Argentina no representa un socio importante al observar los principales destinos de las exportaciones ni los orígenes de las importaciones de los países considerados)

En el terreno de los efectos, es dable esperar desvío de comercio, ya que difícilmente se pueda sostener que los países analizados sean los más eficientes productores (por supuesto que esto no es taxativo, basta pensar en la industria energética de Arabia Saudita para mantener esta afirmación con cautela). Con respecto de la convergencia (o no) de ingresos y a los efectos de aglomeración, no quedan claros probables escenarios de ocurrencia.

Tabla 24: Balanza Comercial Argentina 2005.
Exportaciones e importaciones, en dólares estadounidense. Elaboración propia sobre la base de INDEC.

	Exportaciones	Importaciones	Superávit
(1) Total a Negociar	4.320.700.525	1.072.071.111	3.248.629.414
(2) Total	39.894.832.526	28.691.856.488	11.202.976.038
(3) = (1)/(2)*100	10,8%	3,7%	29,0%

Ahora bien, al observar la foto del año 2005 y sopesar la importancia de distintos bienes en la balanza comercial argentina, vemos que las compras adicionadas de los países con los cuales se está negociando representan un 11% del total de las ventas externas nacionales. En el caso de las importaciones la

incidencia es mucho menor, ya que representan menos del 4% de las compras al resto del mundo. Al considerar el superávit comercial, se nota un fuerte resultado positivo de 3.249 millones de dólares (frente a un superávit total de 11.203 millones de dólares).

Tabla 25: Tasa de crecimiento de las exportaciones con respecto del año anterior.
Tasa de crecimiento de las exportaciones, promedio simple y desvío estándar. Elaboración propia sobre la base de INDEC.

	2003	2004	2005	Promedio	Desvío
Total a Negociar	25%	47%	7%	26%	0,20
Total Exportado	17%	15%	15%	16%	0,01

Con respecto de la tendencia temporal, la tasa de crecimiento de las exportaciones hacia los países con los cuales se está negociando, es más alta que la tasa total de nuestro país. Esto se observa tomado un promedio simple de los países involucrados. Si se repara en las tasas de cada uno de ellos, vemos que los destinos que tienen un volumen de comercio más amplio presentan un desempeño similar al total nacional.

Otra conclusión es que prevalecen los acuerdos de intercambio de preferencias para llegar, en el mejor de los casos, a una suerte de área económica de libre comercio. Sólo existen dos excepciones, México que desea ser miembro asociado del MERCOSUR y Venezuela que intenta perfeccionar su relación como miembro pleno. Apartándonos de estos dos casos, en general es dable suponer que ni el alcance ni la profundidad de los acuerdos a firmar sean muy marcados.

Fuentes estadísticas

Todos los datos referidos a la balanza comercial argentina son del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC)

Los otros datos corresponden a la Organización Mundial del Comercio (OMC) del departamento International trade statistics (ITS)

En particular los grandes rubros de las exportaciones e importaciones (Manufactura, Productos agrícolas y Combustibles y productos minerales) son los que utiliza ITS-OMC.

Notas

i Obviaremos por ejemplo las motivaciones políticas o de seguridad que, si bien son importantes en muchos acuerdos, no pareciera ser el caso de las negociaciones que presentaremos en este trabajo.

ii Es menester mencionar que los beneficios provienen del país que otorga el acceso preferencial. En pocas palabras, la ventaja para uno de los socios es posibilitada por el subsidio que soporta el otro.

iii Aunque ni las teorías ni las evidencias empíricas son unívocas, se puede afirmar que: (a) a mayor grado de ingresos, menor sería el costo de la ecuación creación-desviación de comercio, (b) los efectos de escala podrían ser relevantes para países de medianos y bajos ingresos, (c) en los países de bajos ingresos la pérdida de renta aduanera no es un dato menor, y, (d) en términos de aglomeración la resultante es más dudosa, pero ante países con renta similar, una leve ventaja inicial de uno de los socios podría tornar irreversible el aglomerado de amplios sectores fabriles, produciendo un fuerte des-balance regional.

iv Si bien los mismos vienen afectados por un complejo conjunto de variables políticas y económicas; en general la ZLC enfrenta el problema de la triangulación del comercio mientras que la UA enfrenta la pérdida de soberanía al establecer un arancel externo común entre los socios.

v Medidas anti-dumping, barreras administrativas (retrasos, formularios, certificación de productos, etc.), estándares de producto, compras gubernamentales, entre otras, son quizás las temáticas más importantes para tener (o no) un vínculo profundo con los países asociados.

vi Se recomienda ver "La elaboración de políticas comerciales y el sector privado: memorando sobre Argentina" de Roberto Bouzas y Enrique Abogador. Documento de Divulgación 13. Marzo 2002 INTAL - ITD - STA

Publicaciones

Las publicaciones completas pueden obtenerse en <http://www.pentfundacion.org>

Documentos

2005-011 - Ghio, José María

Regional Convergence in Latin America: Structural Reforms and their Outcomes.

2005-010 - Acuña, Carlos I.

Notas sobre la metodología para comprender (y mejorar) la lógica político-institucional de las estrategias de reducción de la pobreza en América Latina. (Disponible en diciembre).

2005-009 - Bonvecchi, Alejandro; Schijman, Agustina y Zelaznik, Javier.

La Sanción Tácita en la Argentina: El Congreso frente al Ejecutivo en la renegociación de contratos y los decretos de necesidad y urgencia.

2005-008 - Blejer, Mario I.

Reflexiones sobre la Coyuntura Financiera Internacional. (Presentación en Desayuno de Trabajo). Próximamente disponible en formato impreso.

2005-007 - Gerchunoff, Pablo y Fajgelbaum, Pablo.

Encuentros y desencuentros de dos primos lejanos: Un ensayo de historia económica comparada de Argentina y Australia. (próximamente disponible)

2005-006 - Repetto, Fabián y Nejamkis, Facundo.

Capacidades estatales y relaciones intergubernamentales: Una aproximación al tránsito hacia una nueva institucionalidad pública en la Argentina.

2005-005 - Acuña, Carlos; Galiani, Sebastián y Tommasi, Mariano.

Reassessing the political economy of structural reforms: New lessons from the Argentine experience.

2005-004 - Calvo, Ernesto y Escolar Marcelo.

La nueva política de partidos en la Argentina: Crisis política, realineamientos partidarios y reforma electoral. (Próximamente disponible)

2005-003 - Herrero, Alvaro

Entre Democracia, Política y Justicia: Un análisis político institucional de la Suprema Corte de Justicia de la Provincia de Buenos Aires.

2005-002 - Potenza Dal Masetto, M. Fernanda.

Federalismo y Políticas Sociales. Una aproximación desde la experiencia de los Consejos Federales en las áreas de Educación y Salud.

2005-001 - Guadagni, Alieto

Ronda Doha ¿Esperanza o Frustración?

2004-004 - Guadagni, Alieto

China: el Despertar del Gigante. ¿Una oportunidad para la Argentina?

2004-003 - Fanelli, José María

Desarrollo Financiero, Volatilidad e Instituciones. Reflexiones sobre la experiencia Argentina.

AP N°12

La dimensión política del actor empresario en la “nueva” Argentina

Fernando G. Núñez Mietz

AP N°11

El lugar de los partidos políticos en la agenda de reforma institucional

Marcelo Leiras

AP N°10

La recuperación de la inversión en la Argentina después de la crisis

Plaza, Alejandro

AP N°9

La Ronda Doha: Apuestas y desafío

Coltza, Damian y Brandi, Juan Pedro

AP N°8

La Sanción Tácita en la Argentina: El Congreso frente al Ejecutivo en la renegociación de contratos y los decretos de necesidad y urgencia

Bonvecchi, Alejandro, Schijman, Agustina y Zelaznik, Javier

AP N°7

Reforma del Federalismo Fiscal ¿ni se puede ni se debe?

Núñez Mietz, Fernando G.

AP N°6

Evolución del salto en las exportaciones argentinas

Róitman, Alexis.

AP N°5

Elecciones legislativas 2005: ¿Se consolida un nuevo justicialismo?

Núñez Mietz, Fernando G. e Travaini, Ivanna V.

AP N° 4

Capacidades estatales y relaciones intergubernamentales. El desafío de fortalecer la institucionalidad federal argentina

Repetto, Fabián y Nejamkis, Facundo.

AP N°3

Preparativos de la 4º Cumbre, Lemas Propuestos e Interrogantes

Brandi, Juan Pedro.

AP N°2

Educación y Salud en la Argentina de hoy: ¿qué hacer?

Dal Masetto de Potenza, María Fernanda.

AP N°1

Reforma Electoral y Calidad de la Representación.

Calvo, Ernesto y Escolar, Marcelo.

ofrece una selección de trabajos analíticos sobre temas fundamentales de la agenda pública nacional, en un formato breve y orientado al público general.

PENT, a través de esta serie de publicaciones aporta una perspectiva académica independiente, que sirve para generar políticas viables, consensuadas e informadas, tendientes a fortalecer las instituciones argentinas y las perspectivas de desarrollo del país.

© Fundación PENT

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.

Propietario: **PENT Fundación** | Director: **José María Ghio**

Un puente hacia el progreso

PENT es una fundación independiente, apartidaria y sin fines de lucro creada en Julio de 2002 para promover el bien común y el fortalecimiento de la democracia.

Su misión es contribuir con ideas y propuestas al diseño de estrategias para el progreso de la Argentina y su mejor inserción en el mundo.

Ofrece una mirada de largo plazo a los problemas estructurales del país.




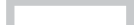
Trabaja por el fortalecimiento de la calidad y el desempeño de nuestras instituciones.

Propicia una inserción exitosa en la economía mundial y la recuperación de la cohesión socioeconómica interna.

Brinda respuestas interdisciplinarias desde lo social, lo económico y lo político-institucional, con un fuerte énfasis en la política pública.

Busca - a través de nuestras investigaciones, publicaciones y actividades - incentivar y enriquecer el debate público comprometido, destinado a construir consensos y a influir en la toma de decisiones de una amplia audiencia.

Creando puentes

-  **entre investigadores y tomadores de decisiones**
-  **entre el corto y el largo plazo**
-  **entre lo público y lo privado**
-  **entre la Argentina y el mundo**

