



IMPACTO DE LAS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS
INTERNACIONALES SOBRE LAS ECONOMÍAS REGIONALES
ARGENTINAS: CUYO, NORESTE, NOROESTE Y PATAGONIA

(RESÚMENES EJECUTIVOS)

ESTUDIOS DEL CEI
Nº9

Noviembre de 2004

CEI
CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL

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

IMPACTO DE LAS NEGOCIACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES SOBRE LAS ECONOMÍAS
REGIONALES ARGENTINAS: CUYO, NORESTE, NOROESTE Y PATAGONIA.



Es una publicación editada por el
CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL

Presidente de la Nación
Dr. Néstor Kirchner

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

Secretario de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales
Emb. Alfredo Chiaradia

Director
Hernán Lacunza

Subdirector
Jorge Carrera

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

Asistentes de Investigación
Tomás Castagnino
Santiago García
Martín Maignon

Diseño y Comunicación
María Jimena Riverós

CEI
CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL

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

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

Nota del Editor

Más allá del impacto agregado, los acuerdos de integración comercial no afectan de la misma manera a las distintas regiones económicas que componen un país, ya que producen fuertes efectos sobre la relocalización de actividades productivas. En definitiva, un acuerdo comercial puede ser positivo o negativo para la economía nacional en su conjunto¹, pero de signo contrario para una región en particular.

Por ello, es necesario conocer cuál puede ser el efecto los acuerdos de libre comercio que actualmente negocia la Argentina sobre cada una de las economías regionales que integran nuestro país, a fin de detectar prematuramente posibles inequidades y adoptar las políticas necesarias para minimizar los efectos negativos y potenciar los positivos.

Con ese fin, se presentan en este volumen los resúmenes ejecutivos² de cuatro estudios regionales que analizan los efectos esperados de la integración hemisférica (ALCA) y del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea sobre las siguientes regiones:

- . Cuyo: Mendoza, San Luis y San Juan
- . Noreste Argentino (NEA): Misiones, Corrientes, Formosa y Chaco
- . Noroeste Argentino (NOA): Tucumán, Salta, Jujuy, Catamarca, La Rioja y Santiago del Estero
- . Patagonia: Tierra del Fuego, Santa Cruz, Chubut, Río Negro y Neuquén

Los resultados de estos trabajos no representan la posición oficial del Ministerio de Relaciones Exteriores, sino que pretenden contribuir al debate público sobre la cuestión, y se suponen de utilidad para los representantes argentinos en ambos foros de negociación, para los ejecutores de políticas públicas en el ámbito subnacional, así como para las fuerzas productivas y la sociedad civil de las jurisdicciones involucradas.



Hernán Lacunza
Director del Centro
de Economía Internacional



Emb. Alfredo Chiaradia
Secretario de Comercio y
Relaciones Económicas Internacionales

¹ Ver Serie de Estudios del CEI, disponible en el sitio www.cei.gov.ar

² La versión completa de cada informe puede solicitarse a: cei@cancilleria.gov.ar

Indice

Impacto socio-económico del ALCA y Mercosur - Unión Europea para la región de Cuyo	5
Impacto socio-económico del ALCA y Mercosur - Unión Europea para la región del Noreste Argentino	25
Impacto socio-económico del ALCA y Mercosur - Unión Europea para la región del Noroeste Argentino	45
Impacto socio-económico del ALCA y Mercosur - Unión Europea para la Región Patagónica	57

IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO DEL ALCA Y MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA PARA LA REGION DE CUYO

■ Esta síntesis resume el informe preparado por el Grupo Redes, cuyo equipo de trabajo estuvo conformado por Carlos Bianco, Carlos Bonvecchi, Patricia Gutti, Gloria Pérez Constanzó, Fernando Peirano, Fernando Porta (Coordinador) y Federico Sarudiansky. Las opiniones vertidas son de exclusiva responsabilidad de los autores.

IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO DEL ALCA Y MERCOSUR - UNIÓN EUROPEA
PARA LA REGION DE CUYO
 Resumen Ejecutivo

El estudio se ha concentrado en la identificación de las oportunidades de expansión de las exportaciones y de las amenazas de desplazamiento en el mercado interno o externo que la Región de Cuyo y sus provincias componentes –Mendoza, San Juan y San Luis– enfrentarían en el marco de eventuales escenarios de liberalización comercial con la Unión Europea y en el ALCA. A este efecto, se ha analizado el perfil productivo regional, su oferta relevante, sus condiciones de competitividad actuales, las barreras de acceso existentes en los principales mercados involucrados en dichas negociaciones y los parámetros de la política comercial argentina. Sobre la base de esta información y los análisis respectivos, se han desarrollado consideraciones de impacto.

Las ventajas competitivas más claras de la Región de Cuyo se afirman principalmente en su dotación de recursos naturales y en la tradición agroindustrial de las tres provincias. Una parte importante de las exportaciones originadas en la Región se basa en productos de la vitivinicultura, la horticultura, la fruticultura, la ganadería bovina y sus respectivos derivados industriales, siendo estos últimos, en general, de bajo grado de elaboración; a esta especialización de base agrícola-ganadera se le suma el sector petrolero, como otro rubro de significación. Las oportunidades potenciales identificadas tienden a concentrarse en este tipo de oferta en ambos escenarios de liberalización supuestos; a efectos de que pudieran concretarse, la negociación debería concentrarse en la eliminación de los derechos específicos y otras restricciones cuantitativas que regulan actualmente el acceso a tales mercados.

Si bien su participación relativa ha venido declinando desde principios de los años 90, la industria manufacturera conserva todavía un lugar de importancia en la producción de las tres provincias, especialmente en San Luis. Sin embargo, excepción

hecha de algunas agroindustrias, la mayor parte de este sector enfrentaría problemas de competitividad relativa en condiciones de libre ingreso de los productos originados en el NAFTA y la Unión Europea al mercado argentino, al MERCOSUR y a otros mercados latinoamericanos. Las principales amenazas potenciales en un escenario de esa naturaleza se concentran sobre los complejos metalmecánico y químico-plástico de Cuyo, actualmente protegidos por aranceles relativamente altos.

En términos agregados, los escenarios de liberalización propuestos parecen consagrar un patrón de intercambio para las provincias cuyanas de tipo Norte-Sur “clásico”, en el que las oportunidades de expansión de las exportaciones y de la producción regionales se concentrarían en las proximidades de la ventaja natural, a la vez que podrían verse desplazadas parte importante de las producciones manufactureras. Esto llama la atención sobre la necesidad de promover la competitividad genuina de la producción regional en ambos frentes, bien sea para apuntalar y mejorar la calidad de la oferta primaria y agroindustrial, bien sea para orientar una reestructuración eficaz de los sectores industriales potencialmente afectados. Cabe señalar, por otra parte, que en varios sectores agroindustriales, principalmente, aparecerían opciones de desarrollo de estrategias de especialización y complementación productiva.

I. EL PERFIL PRODUCTIVO DE CUYO

En el año 2002, la Región Cuyana aportó el 5,6% del PIB de Argentina y su contribución relativa se ha mantenido relativamente estable durante los últimos 10 años, con un punto mínimo de 5,42% en el 2000 y un máximo 5,65% en 1994. En este período, la evolución del Producto Bruto Geográfico (PBG) regional se comportó de acuerdo a la tendencia nacional, con picos máximos en los años 1994 y 1998 y una clara disminución

en el año 1995 por efecto de la crisis mexicana. Las tendencias recesivas observadas a partir de 1999 se relacionan con la sucesión de crisis externas (Sudeste asiático, Rusia y Brasil) que afectaron fuertemente al país y la región y con la crisis del mercado doméstico que hizo eclosión con la salida de la Convertibilidad en diciembre del 2001.

La estructura del producto regional refleja aproximadamente la media nacional, con 64,3% del PBG correspondiente al sector terciario, 23,4% al secundario y 12,3% al primario (datos para 2002);

fruticultura, principalmente cebollas, chalotes, ajos, uva y ciruela, y las agroindustrias derivadas, incluida la vinificación. Si bien el sector minero tradicional ha perdido participación durante el período analizado, se espera un aumento a futuro, en la medida que existe una serie de yacimientos metalíferos actualmente en exploración y con estudios de pre-factibilidad ya avanzados.

La Provincia de San Luis ha explicado el 0,88% del PIB total en el 2002, con una tendencia ligeramente descendente desde 1993. Favorecida por las políticas

Cuadro 1
Estructura del PBG – Año 2002
en %

Sector	Región	Mendoza	San Luis	San Juan
Primario	12,13	13,2	6,9	13,6
Secundario	23,4	21,7	38,9	15,6
Terciario	64,3	65,1	54,2	70,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

para la región en su conjunto, los datos del período 1993-2002 muestran un avance relativo de los servicios y las actividades primarias en detrimento del sector manufacturero, de modo similar a los agregados nacionales (cuadro 1). Por su parte, a nivel provincial, se registra con una mayor intensidad relativa del producto manufacturero en el caso San Luis y del sector servicios en el caso de San Juan.

La Provincia de Mendoza es la de mayor tamaño económico de las tres que componen la Región de Cuyo, con una contribución propia al PBI total del 3,79%; en este caso, el sector primario ha sido el de mayor dinamismo en el período señalado aumentando su participación relativa en el PBG provincial del 10,4% en 1993 al 13,2% en el 2002. La estructura productiva provincial se basa en un importante desarrollo de la vitivinicultura, la horticultura y la fruticultura, la extracción y procesamiento de petróleo y algunos sectores de la industria manufacturera vinculados a la transformación de los productos agrícolas.

La participación de la Provincia de San Juan en el total del PIB nacional ha disminuido del 1,01% en 1993 a un 0,92% en el 2002, siendo sus actividades productivas más importantes la horticultura y la

de promoción industrial, su configuración productiva exhibe una importancia relativa mayor –en comparación con las otras dos provincias integrantes de la Región– de los sectores manufactureros; de todas maneras, la participación de estos en el PBG provincial ha venido declinando tendencialmente. Entre las actividades más importantes dentro del sector primario se destacan la ganadería bovina, las forrajeras, el maíz y el sorgo; por su parte, las actividades industriales son bastante diversificadas, siendo los principales productos los plásticos, productos de panadería, artículos de papel y cartón, pinturas, productos siderúrgicos y electrodomésticos.

En conjunto, las exportaciones de la Región de Cuyo ascendieron en el año 2002 al 4,8% de las ventas externas totales del país; los Combustibles y Energía son el rubro más importante, seguido por las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) y los Productos Primarios, en ese orden (cuadro 2). La participación relativa de estos grandes rubros ha fluctuado apreciablemente, aunque se destaca entre los años extremos del período analizado una relativa estabilidad en la participación de las MOA y de los Combustibles y Energía, el crecimiento de las MOI

Cuadro 2
Cuyo: exportaciones por grandes rubros
en miles de dólares y porcentaje

Año	Primarias	MOA	MOI	Combustibles y energía	Exportaciones totales
1993	16,5%	27,9%	17,7%	37,9%	601.908
1994	17,8%	35,4%	18,1%	28,8%	618.011
1995	13,7%	35,6%	22,9%	27,8%	1.017.276
1996	15,4%	42,9%	23,1%	18,6%	1.005.953
1997	14,6%	39,2%	27,9%	18,3%	1.253.622
1998	17,2%	37,8%	25,6%	19,4%	1.213.268
1999	16,7%	35,6%	22,5%	25,2%	1.263.452
2000	13,7%	31,7%	22,1%	32,4%	1.378.083
2001	13,0%	30,9%	23,3%	32,7%	1.351.705
2002	12,5%	28,8%	23,5%	35,2%	1.245.420

Fuente: elaboración propia en base a IICA y DGA - Secretaría de Comercio Exterior

y la declinación de los Productos Primarios.

A nivel de producto, las principales exportaciones se concentran en rubros de escaso procesamiento y transformación: para el año 2002 la suma de los montos exportados de Combustibles minerales, Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, Frutas frescas y Preparaciones de legumbres, hortalizas y frutas da

cuenta del 62,2% de las exportaciones totales de la región (cuadro 3). Éstas han sido bastante dinámicas, duplicando sus valores entre los años 1993 y 2002, destacándose el crecimiento de las correspondientes a los capítulos de Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre (300% entre puntas), Frutas frescas (143%) y Papel y cartón (120%). Inversamente los productos de los capítulos de Legumbres y hortalizas, Pielés y cueros y

Cuadro 3
Cuyo: exportaciones por capítulo
en miles de dólares

Capítulo NCM	1993	2000	2002
27. Combustibles minerales	228.332	451.819	438.245
22. Bebidas, líquidos y vinagre	32.513	153.520	129.184
08. Frutas frescas	44.755	109.360	108.762
20. Preparaciones de legumbres, hortalizas	47.596	92.686	98.693
84. Calderas, máquinas y aparatos	36.660	62.920	57.636
07. Legumbres y hortalizas	59.567	77.219	53.798
48. Papel y cartón	3.638	58.528	48.325
39. Plástico y sus manufacturas	13.142	35.032	42.783
85. Máquinas y aparatos eléctricos	1.327	24.504	28.073
72. Fundición, hierro y acero	4.405	16.737	25.807
41. Pielés y cueros	28.536	50.128	21.110
02. Carnes	20.487	22.442	19.600
38. Productos diversos de las industrias químicas	587	17.629	18.318
10. Cereales	7.234	14.196	16.552
28. Productos químicos inorgánicos	14.957	19.083	15.842
29. Productos químicos orgánicos	7.274	19.741	13.351
18. Cacao y sus preparaciones	296	13.028	11.575
21. Preparaciones alimenticias diversas	1.336	14.495	10.782
15. Grasas y aceites	10.186	30.033	10.552
17. Azúcares y artículos de confitería	373	16.900	10.025
Resto	38.706	78.082	66.437
Total	601.908	1.378.083	1.245.420

Fuente: elaboración propia en base a DGA - Secretaría de Comercio Exterior

Carnes declinaron sus valores absolutos de exportación.

Las exportaciones de Mendoza alcanzaron en el 2002 el 3,4% de las exportaciones totales del país y el 69,9% de las de la región cuyana. Los Combustibles minerales explican más de la mitad de las ventas externas de la Provincia; considerando los siguientes tres capítulos en orden de importancia (Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, Frutas frescas y Preparaciones de legumbres, hortalizas y frutas), se supera el 80% de los totales provinciales (cuadro 4). Precisamente, estos rubros son los de mayor crecimiento entre 1993 y 2002: Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre (350%), Frutas frescas (113%), Preparaciones de legumbres, hortalizas y frutas (98,3%) y Combustibles minerales (92,1%). El MERCOSUR aparece como el destino principal (36,7%),

del tamaño menor, el análisis por producto revela un mayor grado de diversificación, destacándose las Frutas frescas, los Productos diversos de las industrias químicas, las Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre y las Preparaciones de legumbres, hortalizas y frutas, todos ellos con algo más de un décimo de las ventas externas de la provincia y con un mayor crecimiento promedio entre 1993 y 2002 (cuadro 5). En particular, aparece un fuerte dinamismo en los últimos años de las exportaciones de insecticidas, desodorantes de ambientes y otros productos de limpieza. Los principales destinos de las exportaciones provinciales son la Unión Europea (28%), Brasil (27%), Chile (13%) y Estados Unidos (11%).

Las exportaciones de San Luis representaron en 2002 el 1% de las ventas externas del país y el 20,5% de las

Cuadro 4
Mendoza: exportaciones por capítulo
en miles de dólares

Capítulo NCM	1993	2000	2002
27. Combustibles minerales	228.000	451.668	437.915
22. Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	25.786	132.136	114.632
08. Frutas frescas	40.198	54.293	85.881
20. Preparaciones de legumbres, hortalizas y frutas	35.850	70.098	71.095
07. Legumbres y hortalizas	44.656	64.302	44.701
84. Calderas, máquinas y aparatos	33.851	39.155	30.863
39. Plástico y sus manufacturas	11.116	14.918	24.570
85. Máquinas y aparatos eléctricos	1.216	18.077	15.450
29. Productos químicos orgánicos	6.381	13.441	9.539
72. Fundición, hierro y acero	2.362	5.095	8.482
15. Grasas y aceites	7.961	4.741	5.274
28. Productos químicos inorgánicos	9.494	5.325	3.780
14. Materias trenzables de origen vegetal	162	341	2.936
68. Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica	361	166	1.861
94. Muebles	57	264	1.699
73. Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	1.664	1.047	1.435
44. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	1.697	663	1.434
04. Leche, productos lácteos, huevos de ave y miel natural	1	1.268	1.423
48. Papel y cartón	517	495	1.056
25. Sal, yesos, cales y cementos	3.719	1.069	864
Resto	16.798	16.049	5.967
Total	471.845	894.612	870.857

Fuente: elaboración propia en base a DGA - Secretaría de Comercio Exterior

seguido por los Estados Unidos (26,4%), el resto de los países de América (19,4%) y la Unión Europea (11,1%).

Las exportaciones de la Provincia de San Juan alcanzaron en el año 2002 al 0,5% de las ventas externas del país y el 9,5% de las de la región cuyana. A pesar

de la región cuyana, siendo también bastante diversificadas a nivel de producto. Más de la mitad de los envíos hacia el exterior son explicados por manufacturas industriales, destacándose el papel y cartón, la maquinaria y equipo y los plásticos y sus manufacturas; los productos relacionados con la

Cuadro 5
San Juan: exportaciones por capítulo
 en miles de dólares

Capítulo NCM	1993	2000	2002
08. Frutas frescas	4.557	55.067	22.865
38. Productos diversos de las industrias químicas	111	12.080	16.608
22. Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	6.444	20.563	13.106
20. Preparaciones de legumbres, hortalizas y frutas	3.404	10.558	10.135
28. Productos químicos inorgánicos	4.732	12.486	9.793
07. Legumbres y hortalizas	14.912	12.916	9.096
84. Calderas, máquinas y aparatos	14	7.819	7.509
25. Sal, yesos, cales y cementos	1.088	4.981	5.476
39. Plástico y sus manufacturas	281	5.484	3.507
85. Máquinas y aparatos eléctricos	36	2.288	3.250
15. Grasas y aceites	1.732	2.143	3.056
33. Aceites esenciales y preparaciones de cosmética	0	1.745	3.053
59. Telas impregnada	0	2.290	2.323
12. Semillas y frutos oleaginosos	15	1.401	1.877
34. Jabones, preparaciones para lavar, lubricantes, ceras	13	2.538	1.417
72. Fundición, hierro y acero	1.760	2.192	1.119
73. Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	0	44	905
69. Productos cerámicos	367	720	831
30. Productos farmacéuticos	0	0	538
96. Manufacturas diversas	4	104	337
Resto	2.405	3.825	1.904
Total	41.875	161.246	118.705

Fuente: elaboración propia en base a DGA - Secretaría de Comercio Exterior

Cuadro 6
San Luis: exportaciones por capítulo
 en miles de dólares

Capítulo NCM	1993	2000	2002
48. Papel y cartón	3.103	58.022	47.218
41. Pieles y cueros	18.245	48.785	20.588
02. Carne y despojos comestibles	20.487	20.073	19.570
84. Calderas, máquinas y aparatos	2.795	15.945	19.265
20. Preparaciones de legumbres, hortalizas y frutas	8.342	12.031	17.463
10. Cereales	7.234	14.196	16.522
72. Fundición, hierro y acero	284	9.450	16.206
39. Plástico y sus manufacturas	1.745	14.630	14.706
18. Cacao y sus preparaciones	296	13.027	11.549
21. Preparaciones alimenticias diversas	618	13.971	10.040
17. Azúcares y artículos de confitería	370	16.816	9.607
85. Máquinas y aparatos eléctricos	75	4.139	9.372
35. Materias albuminoideas	2.205	5.001	4.865
73. Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	709	9.987	4.478
29. Productos químicos orgánicos	503	6.301	3.812
33. Aceites esenciales y preparaciones de cosmética	1.048	3.221	2.798
28. Productos químicos inorgánicos	732	1.272	2.269
15. Grasas y aceites	493	23.149	2.222
32. Extractos, pinturas, barnices y tintas	585	3.661	2.152
12. Semillas y frutos oleaginosos	131	1.097	1.954
Resto	18.188	27.452	19.203
Total	88.187	322.226	255.858

Fuente: elaboración propia en base a DGA - Secretaría de Comercio Exterior

explotación pecuaria (pieles, cueros y carnes) explican casi el 40% de las exportaciones provinciales y el maíz es el rubro más importante entre los productos agrícolas (cuadro 6). Chile resulta el principal destino de las exportaciones provinciales (29%), seguido por los países integrantes del MERCOSUR (25%), la UE (15%) y el resto de los países de América –excepto los EE.UU. – (9%).

II. LA METODOLOGÍA APLICADA

Al efecto del ejercicio de impacto y partiendo de este perfil productivo regional, se determinó la oferta productiva relevante de Cuyo y sus provincias componentes a nivel de producto o familias de producto. En una primera selección se incluyeron 73 productos (a 6 dígitos del SA), cuyas exportaciones entre 1999 y 2002 representaron 89%, 81% y 80% de los totales de Mendoza, San Juan y San Luis, respectivamente. En una segunda selección se agregaron 40 posiciones al listado original, correspondientes a productos de menor nivel de exportación en ese período pero con significación en la producción para el mercado interno, o con potencialidad exportadora. El listado definitivo incorporó un total de 113 posiciones a 6 dígitos del SA, cubriendo cerca del 90% de las exportaciones de la Región en el período consignado.

Para cada una de estas 113 posiciones arancelarias se calculó el Índice de Complementariedad Comercial (ICC), que constituye una medida de las especializaciones relativas y la complementariedad potencial entre dos países (o regiones). De este modo, se estimó la complementariedad de las exportaciones (ventajas) de Argentina y Brasil con las importaciones (desventajas) de Chile, CAN, NAFTA y UE 15, respectivamente. Análogamente, se estimó la complementariedad de las exportaciones de Chile, CAN, NAFTA y UE 15, respectivamente, con las importaciones de la Argentina y Brasil. Asimismo, se identificaron las principales barreras arancelarias y no arancelarias que afectan, real o potencialmente, el acceso de las producciones regionales seleccionadas a los mercados del ALCA y la UE; las preferencias comerciales que benefician actualmente a las exportaciones argentinas fueron igualmente determinadas.

Sobre la base de estos indicadores, se confeccionaron las canastas de bienes que presentan oportunidades y amenazas en el caso de un escenario de liberalización comercial entre el MERCOSUR y la Unión Europea, por una parte, y el MERCOSUR y el NAFTA, por la otra, como representativo de un escenario ALCA. Respecto de este último, en la medida que aparecen diferencias significativas en la oferta relevante y en las políticas que regulan el acceso a los respectivos mercados, se consideró por separado la complementariedad comercial con EE.UU. y Canadá, por un lado, y México, por el otro. Las oportunidades alcanzan tanto a productos ya exportados (expansión) como a exportaciones potenciales (creación); a su vez, las amenazas consideradas incluyen tanto las de desplazamiento de las producciones regionales en el mercado interno como las de desplazamiento en mercados externos ya conquistados.

III. LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS IDENTIFICADAS

En el caso de un Acuerdo MERCOSUR - Unión Europea que levante todas las restricciones de acceso actualmente existentes, arancelarias y no arancelarias, aparecen oportunidades para 32 de los 113 productos caracterizados como la oferta relevante de la Región, que representan a un 35% de las exportaciones totales efectuadas por Cuyo en el período 1999-2002. La mayoría de estos productos se concentran en actividades primarias (cultivos agrícolas y cría de animales) y en ramas de la industria manufacturera con menor grado de elaboración (procesamiento de carne, productos alimenticios, bebidas y cueros). Para aproximadamente la mitad de estas exportaciones se ha determinado un grado alto de oportunidad (correspondiendo algo más del 70% a productos primarios y el resto a MOA), ya que no aparecen ventajas competitivas de otros países asociados que se beneficiarían del mismo acuerdo (Brasil y Chile, por ejemplo).

Entre las producciones de la Provincia de Mendoza y San Juan, aparecen oportunidades altas para los ajos, los jugos de uva incluido el mosto y las peras frescas. En el caso de San Luis, las oportunidades altas se concentran en los cueros y pieles plena flor, la carne

bovina deshuesada fresca o refrigerada y el maíz. Las oportunidades bajas para Mendoza y San Juan (o que enfrentarían competencia de otros socios potenciales) se registran en los vinos embotellados y las uvas frescas; en el caso de San Luis, surgen como las posiciones más importantes, la carne bovina deshuesada y congelada, los chicles y otras preparaciones alimenticias.

En síntesis, un escenario de liberalización comercial con el UE muestra que, en principio, existiría un margen no desdeñable para la Región de Cuyo para penetrar en ese mercado, suponiendo la existencia de oferta disponible. No obstante, la elevada concentración de esta última en cada una de las provincias en muy pocos productos puede constituirse en un factor limitante del eventual impacto positivo de la liberalización comercial sobre la diversificación del perfil productivo regional. Más aún, la contribución por el lado de las oportunidades, tanto altas como bajas, tiende a concentrarse en actividades que presentan los menores grados de elaboración.

Por otra parte, un escenario de liberalización comercial con la UE podría afectar las posiciones en el mercado interno de 49 de los 113 productos identificados como relevantes para la Región. Entre estos productos potencialmente amenazados se incluyen varios rubros correspondientes a ramas fabriles que producen bienes con mayores grados de elaboración (las ramas químicas, metalúrgica, y de maquinarias y equipos). En particular, aparecen fuertemente afectados las bombas centrífugas, las partes de aparatos para la preparación de bebidas calientes o la cocción o calentamiento de alimentos, los cuadros y paneles para control y distribución de la electricidad, las partes de máquinas y los aparatos para llenar, tapar y etiquetar botellas y gasear bebidas.

A su vez, un número significativo de productos regionales exportados actualmente en condiciones de acceso preferencial al MERCOSUR registran amenazas de desplazamiento en una hipótesis de liberalización con la UE. Esta situación alcanza al 71% de los 113 productos considerados como oferta productiva relevante de la Región; sin embargo, en términos de

los valores exportados, el impacto sería muy reducido, ya que representan sólo el 3% de las exportaciones totales de Cuyo. Los productos en estas condiciones se concentran alrededor de los sectores de maquinaria y aparatos eléctricos y no eléctricos, polímeros y otros productos plásticos, electrodomésticos de línea blanca y vinos espumosos. En síntesis, aunque la amenaza de desplazamiento en los mercados externos alcanzaría a una fracción reducida del valor total de las exportaciones de Cuyo, la cantidad de sub-partidas (6 dígitos del Sistema Armonizado de Comercio) que se encontraría afectada es amplia y alcanza a actividades con mayores contenidos de valor agregado.

En el caso de un Acuerdo MERCOSUR – NAFTA, representativo para este ejercicio de un escenario de liberalización de tipo ALCA, aparecen oportunidades para 41 de los 113 productos identificados para Cuyo, los que alcanzan al 67% de las exportaciones regionales totales en el período 1999-2002. Las oportunidades tienden a concentrarse en actividades como los cultivos agrícolas, la cría de animales, la extracción de petróleo y la de minerales metalíferos no ferrosos, la producción y procesamiento de carnes y algunos otros productos alimenticios y bebidas. Con mayor contenido de valor agregado, se encuentran algunas posiciones que se incluyen en ramas como refinación de petróleo y productos básicos del hierro y del acero.

En relación con los mercados de Estados Unidos y Canadá los productos regionales con oportunidad alta se concentran en Combustibles (63,6%) y en MOA (27,2%). Entre éstos, los productos más relevantes para Mendoza son ajo y aceites crudos de petróleo, para San Juan, ajos y los jugos de uva incluido el mosto, y para San Luis, los cueros y pieles plena flor; los maníes en conserva, el aceite de maní en bruto, la carne bovina deshuesada fresca o refrigerada y el maíz. Con menor rango de oportunidad aparece en el caso de Mendoza el vino embotellado; para San Juan, además de este último producto debe considerarse a las uvas frescas o secas, incluidas las pasas; por último, para San Luis, quedan incluidos en esta categoría la carne bovina deshuesada y congelada y los artículos de confitería sin cacao.

En lo que respecta al comercio con México, la difusión de las oportunidades a lo largo de la cadena productiva parecen ser más amplias. Para Mendoza, los ajos, los jugos de uva, las aceitunas en conserva, las partes de turbinas y ruedas hidráulicas y el polipropileno presentan una oportunidad alta en este caso; para San Juan, éstas se concentran en la producción de insecticidas, los ajos y los jugos de uva; para San Luis, en los maníes en conserva, la carne bovina deshuesada fresca o refrigerada, el maíz, el chocolate y otros preparados en base a cacao. Con menor rango, aparecen oportunidades en el mercado mexicano para las uvas frescas, las manzanas frescas, las ciruelas frescas, y las confituras y jaleas de frutas (Mendoza y San Juan) y los artículos de confitería sin cacao, la carne bovina deshuesada y congelada y los chicles y demás gomas de mascar para el caso de San Luis.

Al igual que lo estimado para el caso de un acuerdo con la UE, un escenario de liberalización con el NAFTA supone amenazas de desplazamiento en el mercado interno para varios productos con más alto grado de elaboración o mayor valor agregado. En efecto, un 32% del total de productos o familias de productos identificados como la oferta productiva relevante de Cuyo aparece en esta situación, siendo las amenazas potenciales mayores para las partes de bombas para líquidos, las partes de aparatos para la preparación de bebidas calientes o la cocción o calentamiento de alimentos y los cuadros y paneles para control y distribución de la electricidad. Con un rango menor de amenazas sobre el mercado interno se encuentran las compresas y tampones higiénicos, preparaciones alimenticias diversas, las bombas centrífugas, las partes de máquinas y aparatos y las combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas.

También análogamente al escenario de liberalización con la UE, la amenaza de desplazamiento de exportaciones de la Región en el caso de un acuerdo MERCOSUR – NAFTA alcanza a un relativamente bajo valor de las exportaciones registradas en el período 1999-2000, sólo a un 11%, en su gran mayoría con un rango de amenaza estimado como bajo; comprende a algunas ramas de la industria química y del plástico, de maquinarias y equipos, papel y cartón y muebles. A

nivel de productos, esta situación se presenta en las partes de máquinas y aparatos producidos en Mendoza, así como las partes de bombas para líquidos en San Luis. Otras posiciones afectadas serían los jugos de uva, las peras frescas, las manzanas frescas, las ciruelas secas, los maníes en conserva, el polipropileno, las compresas y tampones higiénicos y los pañales para bebés.

IV. LAS PRINCIPALES BARRERAS DE ACCESO

De acuerdo con la metodología que se ha seguido en este trabajo, la identificación de los productos para los que existirían oportunidades de generar o aumentar sus exportaciones en los escenarios de liberalización supuestos requiere que el acceso a tales mercados esté actualmente regulado por niveles arancelarios relativamente altos, por aranceles no *ad-valorem* o por barreras no arancelarias de las consideradas “duras”, tales como restricciones cuantitativas de cualquier tipo, procedimientos de autorización o licencias previas y antecedentes de aplicación de derechos anti-dumping o compensatorios. Por definición, entonces, todos los productos que integran la canasta de oportunidades en los escenarios de liberalización UE-MERCOSUR o ALCA enfrentan actualmente alguna o varias de aquellas restricciones de acceso.

Las barreras principales de acceso a los mercados de la UE, Estados Unidos y Canadá para los productos relevantes de Cuyo incluyen la aplicación de derechos específicos y una extensa utilización de restricciones no arancelarias, principalmente cuotas o autorizaciones administrativas y, generalmente, adicionales al tratamiento arancelario comentado. Es distinto el caso de México, donde el acceso aparece regulado por aranceles elevados, que afectan tanto a los productos de origen agrícola como manufacturero. De todas maneras, también en México, se registra, con relación a la canasta de oportunidades cuyanas identificadas, una profusión de restricciones no arancelarias, principalmente, requisitos de autorización previa o de licencias no automáticas de importación.

Un 78% de las sub-partidas identificadas con oportunidad en el caso de un Acuerdo con la UE y un 82% de las mismas en el caso de Estados Unidos y

Canadá están reguladas por derechos específicos, mientras que un 63% y un 53%, respectivamente, están afectadas por barreras “duras”; a su vez, estos dos sub-conjuntos se intersectan en un número considerable de casos. Mientras los derechos específicos en ambos escenarios y las barreras no arancelarias en el caso de la UE afectan a los productos de las respectivas listas con mayor valor unitario de exportación, las BNA aplicadas en Estados Unidos y Canadá corresponden a producciones en las que las exportaciones cuyanas han sido relativamente menores durante el período considerado. A su vez, sólo un 4% de las exportaciones con oportunidades en estos dos últimos mercados enfrentan aranceles altos, mientras que la proporción casi alcanza al 20% en el caso del mercado europeo.

Inversamente, un 84% de las posiciones con oportunidad, que representan un 76% de las exportaciones de la Región de Cuyo incluidas en la selección, se enfrentan a promedios o picos arancelarios elevados en el mercado de México; asimismo, casi las dos terceras partes de esas mismas exportaciones con oportunidad sobre el mercado de México se encuentran reguladas por barreras cuantitativas o administrativas.

Cabe señalar que en ninguno de los mercados considerados para este ejercicio aparece una clara correspondencia entre tipo de producto (por origen sectorial o por grado de transformación) y tipo de barrera; en todo caso, la distribución de las restricciones según su naturaleza no seguiría ningún patrón sectorial específico, sino que parece responder más a una casuística por producto. Esta observación es relevante para el diseño de las eventuales negociaciones.

V. EL SESGO ANTI-EXPORTADOR ARGENTINO

Teóricamente, a nivel de producto, existe un sesgo anti-exportador si los derechos de importación son superiores a los reintegros a la exportación establecidos; en estas condiciones, el productor preferirá vender en el mercado interno para aprovechar ese mayor margen relativo. Esta consideración descansa sobre el supuesto implícito de que no existe “agua” en el arancel externo y que este es utilizado plenamente para la determinación del precio interno. En el caso

de que, además, se aplique un derecho a la exportación sobre los despachos del producto en cuestión, el sesgo anti-exportador se refuerza.

En la actualidad, una parte considerable de la oferta exportable de Cuyo resulta afectada por un sesgo anti-exportador teórico relativamente importante, del orden del 15% al 20% a favor del precio doméstico potencial. Sin embargo, la consideración del sesgo anti-exportador efectivo requiere tomar en cuenta la evolución y el nivel del tipo de cambio real; los parámetros actualmente vigentes para los instrumentos de la política comercial, especialmente para los referidos al tratamiento de las exportaciones, han sido establecidos en correspondencia con el brusco salto devaluatorio sucedido a partir de enero del 2002, suficientemente compensador de eventuales sesgos anti-exportadores implícitos en tales parámetros.

La mayor parte de las producciones de bienes agrícolas con nula o escasa transformación posterior que registran oportunidad de expansión de las exportaciones hacia la UE o el NAFTA constituyen formalmente en la actualidad un caso de “promoción comercial negativa”; éste es el caso de la carne vacuna, las frutas y los vegetales frescos o refrigerados y los cereales. Si a ello se agrega que el Arancel Externo Común del MERCOSUR (AEC) correspondiente a estas posiciones es relativamente elevado, el sesgo anti-exportador teórico estimado para estos productos resulta importante. Sin embargo, precisamente, por la condición de bienes altamente competitivos, cabe inferir que, en la práctica, el efecto de tal distorsión debe ser nulo. Se presenta una situación parecida con los productos extractivos, tales como los minerales, el petróleo y el gas.

Para el resto de productos con oportunidades, especialmente aquellos que avanzan en la cadena de transformación y pertenecientes a los segmentos de agroindustria u otras manufacturas, el nivel relativamente elevado del sesgo anti-exportador teórico deriva exclusivamente del nivel del AEC respectivo. En estos casos, la determinación de la existencia de “agua” en el arancel resulta decisiva; en líneas generales, en la medida que, post-devaluación, el proceso de “pass

through” ha sido relativamente reducido, cabe suponer que el techo impuesto por los aranceles de importación no estaría siendo utilizado plenamente, por lo que el efecto real de aquella distorsión debería ser menor al estimado.

En síntesis, si bien los parámetros vigentes de la política comercial externa argentina llevan a la estimación de un sesgo anti-exportador teórico relativamente elevado para un conjunto importante de productos que integran la oferta exportable de la Región de Cuyo, el nivel presente del tipo de cambio real y las condiciones predominantes de fijación de precios en el mercado interno permiten inferir que el efecto real debería ser menor al estimado. De hecho, el tratamiento fiscal a las exportaciones ha venido siendo definido en consonancia y como resultado de la evolución de la política cambiaria y, esencialmente, del tipo de cambio real; hacia adelante, las eventuales modificaciones en este último deberían llevar al ajuste correspondiente en los instrumentos comerciales, a efectos de que no distorsionen la genuina capacidad exportadora de la Región.

VI. UN ANÁLISIS CUALITATIVO DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Tal como se explicitó, la metodología utilizada identifica las oportunidades y amenazas potenciales que surgirían de un cambio fuerte en las condiciones de acceso a los mercados del MERCOSUR (incluido Chile), de la Unión Europea y del NAFTA para los productos seleccionados; para hacerlo, la estimación se apoya en indicadores convencionales de complementariedad comercial (estimados en función de los flujos comerciales externos de las economías intervinientes en un período reciente) y de barreras o preferencias de acceso (estimados según los parámetros vigentes de las políticas comerciales en esas mismas economías).

Al efecto de calificar con mayor certidumbre tales oportunidades y amenazas potenciales para la Región de Cuyo, se ha realizado un análisis de las fortalezas, debilidades y características competitivas de los productos incluidos en las respectivas canastas en los sendos escenarios de liberalización considerados. Además de generar recomendaciones generales de

política a nivel de producto o familias de productos, este ejercicio ha permitido configurar: i) grupos de oportunidades o amenazas “*reales*” (productos fuertemente competitivos o con estructuras de mercado y demanda complementarias o compatibles); ii) grupos de oportunidades o amenazas “*parciales*” (productos cuyo comercio efectivo está sujeto a diferentes condicionalidades); y iii) grupos de oportunidades o amenazas “*ficticias*” (productos cuyo comercio estaría afectado por estructuras de demanda no compatibles o por serias restricciones físicas o técnicas).

En el caso de un escenario de liberalización MERCOSUR – UE, serían sólo 8 los productos (a nivel de sub-partidas) con “*oportunidades reales*”. Éstas se sustentarían en diferentes factores, a saber: la coincidencia con los requerimientos para ingresar en la UE (miel), la buena oferta exportable tanto en calidad como en cantidad (jugos de uva, mostos y vinos), la existencia de capacidad ociosa que permitiría incrementar los saldos exportables (ferrosilicio) y las estructuras de mercado complementarias (cueros con procesos de curtido básico exportados para la elaboración final).

A su vez, serían 12 las “*oportunidades parcialmente reales*”. En este caso, los inconvenientes que dificultarían el incremento de las exportaciones regionales se relacionan con la existencia de cuotas, subsidios a la producción y barreras técnicas (carnes, ciruelas secas, maíz, artículos de confitería con y sin cacao, peras y duraznos en conserva), problemas de oferta temporarios (aceite de oliva y peras y duraznos en conserva¹) o inadecuación parcial a los gustos y preferencias de los consumidores europeos y problemas de calidad (uvas frescas).

Las “*oportunidades ficticias*” en el caso de un acuerdo con la UE sumarían un total de 6, atendiendo también a diversas razones que impedirían la concreción de un mayor caudal de exportaciones. Entre éstas, habría que considerar a la inadecuación de la estructura varietal de los productos de la región a las preferencias de los consumidores de la UE (ajos, cerezas frescas, duraznos y nectarines frescos, manzanas frescas), los problemas de calidad, sanidad y trazabilidad (ajos, duraznos y

¹ Algunos productos presentan más de una razón por la cual se dificulta su ingreso a los mercados de la UE.

nectarines frescos, jugo de manzana), la escasa competitividad de la producción regional *vis à vis* la de otras regiones del país o de países competidores que se verían también favorecidos por la apertura (duraznos, nectarines, manzanas y peras en fresco) y el bajo nivel de transabilidad del producto para el comercio con países lejanos (duraznos y nectarines en fresco).

En un escenario de liberalización con la UE, las “amenazas reales” diagnosticadas ascienden a 36 sub-partidas y se sustentan, asimismo, en factores diferentes según los productos. Habría que considerar a la existencia de estructuras de mercado complementarias (artículos de confitería con y sin cacao, vinos de variedades y características no existentes en el país, dentífricos, preparaciones para desodorizar, perfumar o lavar, colas y adhesivos, insecticidas, autoadhesivos de papel y cartón, tampones y pañales, telas de filamentos sintéticos); cabe señalar que, en este caso, esta configuración podría dar lugar a estrategias de especialización, complementación y aumento del comercio intra-industrial e intra-firma, ya que la producción se sustenta en casas matrices o subsidiarias de empresas transnacionales (Ets) en ambos mercados. A su vez, la mayor competitividad de las industrias europeas, por su mayor aprovechamiento de economías de escala y mayor especialización (productos químicos orgánicos e inorgánicos, productos de las industrias plásticas y siderúrgica, muebles de madera), combinada con la actual falta de oferta regional (plata en bruto) operarían también como factores que ayudarían a la concreción de las amenazas.

Entre las “amenazas parcialmente reales” debe considerarse a 36 sub-partidas. Una vez más, los motivos que dificultarían la potencial entrada de productos europeos a los mercados de la Argentina y del resto de los países del MERCOSUR y Chile son variados, a saber: el virtual autoabastecimiento de la Argentina o el abastecimiento regional² de los mismos (duraznos y nectarines frescos, aceitunas en conserva), la aplicación de barreras no arancelarias al ingreso del producto a la Argentina (aceite de oliva, duraznos en conserva), la escasa afectación de la producción de la región cuyana por ser un exportador relativamente marginal (en relación con otras regiones del país) a los

países del MERCOSUR ampliado (manzanas y peras frescas), la existencia de acuerdos de producción y comercio en el marco del MERCOSUR (heladeras y refrigeradores) y las características propias de algunos productos “a pedido”, cuya transabilidad se diluye por la distancia física entre cliente y proveedor y la falta de relación comercial entre los mismos (bombas para líquidos y sus partes, maquinaria y equipo para la industria alimenticia y sus partes, grúas de pórtico y sus partes).

En este mismo grupo revistan los productos relacionados con la industria automotriz, cuya producción y comercio se administra en función de las decisiones de aprovisionamiento de las terminales, no relacionadas exclusivamente con sus proveedores a través de precios, sino fundamentalmente por calidad, estandarización, tiempos de entrega, etc. (bujías, dínamos, magnetos, distribuidores y bobinas de encendido, motores de arranque y generadores y sus partes). El carácter de “parcialmente reales” para el resto de las sub-partidas de este agrupamiento se funda en el hecho de que la amenaza se sostiene en tanto la UE mantenga los subsidios internos a la producción en el marco de la Política Agrícola Común.

Las “amenazas ficticias” dentro de un escenario de liberalización con la UE alcanzan a 7 sub-partidas. En este caso, los factores que atenúan el riesgo potencial obedecen a la mayor competitividad de la producción cuyana frente a los productores europeos y la mejor adecuación del producto nacional a los gustos y preferencias de los consumidores de la Argentina y el resto de los países del MERCOSUR (carnes bovinas), a la escasa transabilidad del producto de acuerdo a su baja relación precio/costo de transporte (ajos, tomates frescos o refrigerados, cal viva), a la virtual desaparición de la capacidad productiva regional, que vuelve redundante las amenazas de desplazamiento a futuro (partes de turbinas y ruedas hidráulicas) y, por último, a la combinación de un producto europeo competitivo gracias a los subsidios en el marco de la Política Agrícola Común, mercados del MERCOSUR que se autoabastecen y generan grandes excedentes para la exportación y producto *commoditizado* (tomates enteros o en trozos en conserva).

² El término “regional” hace aquí referencia a los países del MERCOSUR y Chile.

En el caso de un escenario de liberalización de tipo ALCA, las *“oportunidades reales”* que aparecerían ante la eventual concreción de un acuerdo con los países del NAFTA suman 10 sub-partidas. Los motivos que sustentarían su buen desempeño en tales mercados serían la adecuada oferta exportable, tanto en términos de cantidad como de calidad (cueros, miel, uvas pasas, jugos y mostos de uva, jugo de manzana, vinos, químicos inorgánicos), la coincidencia de los estándares de la producción local con los requerimientos técnicos para ingresar en los mercados del NAFTA (miel), la existencia de canales comerciales (químicos inorgánicos) y la presencia de plantas con tecnología de punta y buena capacidad instalada (productos de la industria siderúrgica).

Las *“oportunidades parciales”* alcanzarían en este caso a 17 sub-partidas. Las dificultades para el ingreso de estos productos en los países del NAFTA se explicarían por problemas de tipo sanitario (carnes bovinas, ajos), la mala calidad y dificultades para efectuar la trazabilidad del producto (ajo), la irregularidad y escasez actual en la oferta (aceite de maní y oliva, duraznos en conserva), la existencia de estándares y barreras técnicas al comercio (artículos de confitería con o sin cacao, aceitunas en conserva, maníes en conserva), la oferta de variedades desconocidas para el consumidor foráneo (aceitunas en conserva), el actual ingreso con arancel cero en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (residuos sólidos de la extracción de aceite de maní), los problemas de competitividad por escala de producción inadecuada (productos de las industrias plásticas) y el predominio de factores no-precio en la competencia internacional (partes y piezas para la industria automotriz).

Las sub-partidas clasificadas como *“oportunidades ficticias”* son 16. En este caso, las dificultades derivan del hecho de que se trata de productos sujetos a una fuerte competencia con productores más competitivos, con canales comerciales más desarrollados y con una estructura varietal mucho más adecuada al gusto de los consumidores del NAFTA, los que se beneficiarían también por la liberalización en el marco del ALCA, o por la existencia de productores nacionales ubicados en regiones con mejores rendimientos y posibilidades

de exportación que los cuyanos (cebollas, uvas, peras y manzanas frescas, ciruelas secas, maíz). Hay que considerar también los casos de los productos con bajo nivel de transabilidad debido a su relación precio/costo de transporte (cal viva, gases licuados de petróleo), los productos con oferta actual regional inexistente (minerales metalíferos, partes de turbinas y ruedas hidráulicas) y los productos que se destinan como insumos para la posterior elaboración a casas matrices o subsidiarias de ETs ubicadas fuera del NAFTA (aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso).

Las sub-partidas con *“amenazas reales”* originadas en los países del NAFTA son 22, si bien hay que destacar que gran parte de esas amenazas afectan a una oferta con posibilidades de especialización para exportar y complementación de la gama de productos finales a través de importaciones. En particular, se trata de productos asociados a industrias controladas por ETs, con sedes o subsidiarias en ambos mercados, lo que facilitaría comercio intra-industrial e intra-firma (artículos de confitería con o sin cacao, dentífricos, preparaciones para perfumar, desodorizar o lavar, cola o adhesivos, insecticidas). Las amenazas reales restantes son tales debido a la mayor competitividad de las industrias intensivas en escala y la mayor especialización de los productores del Norte del continente (químicos orgánicos e inorgánicos, productos de la industria del plástico, muebles de madera), o la falta de oferta regional en la actualidad (plata en bruto).

Las *“amenazas parciales”* comprenden a 14 sub-partidas. Los obstáculos al ingreso en los mercados de la Argentina y otros latinoamericanos que enfrentarían los países del NAFTA en este caso se derivan, por una parte, de las condiciones de “comercio privadamente administrado” que predominan en algunos sectores y mercados, tales como el automotriz (bujías, motores de arranque, generadores, juegos de cables, etc.); por la otra, del hecho de que algunas sub-partidas incluyen productos generalmente fabricados a pedido y en los que, en consecuencia, el menor peso de las barreras arancelarias no modificaría en demasía a los canales comerciales habituales (bombas centrifugas y sus partes, maquinaria y equipo para la industria alimenticia).

Finalmente, entre las “amenazas ficticias”, habría que considerar, fundamentalmente, a los productos escasamente transables a largas distancias (tomates frescos o refrigerados).

VII. ESTIMACIONES DE IMPACTO CUANTITATIVO

La oferta productiva de la Región de Cuyo parece adaptarse relativamente mejor a un escenario de liberalización de comercio en el marco del ALCA que con la Unión Europea, ya que cerca de un 70% de la oferta exportable regional registra oportunidades de acceso a los tres países de Norteamérica, mientras que dicha proporción se reduce al 35% cuando se consideran a los mercados europeos (cuadro 7). Inversamente, un 50% de las exportaciones cuyanas registran algún nivel de riesgo de desplazamiento por parte de la eventual competencia europea, fracción que

se reduce a menos del 20% cuando se considera a los países del NAFTA (cuadro 8).

Cuatro son las razones por las cuáles se produciría esta diferencia de desempeño a favor del caso ALCA: i) la canasta de exportaciones posibles de productos agrícolas es más nutrida y diversificada; ii) las oportunidades potenciales alcanzan también al sector de petróleo y derivados; iii) aparecen oportunidades para algunos productos manufacturados en el mercado mexicano; iv) habría mayor competencia de las exportaciones agrícolas europeas en los mercados en los que la Argentina accede actualmente con preferencias.

Estas razones no operan con la misma intensidad en cada una de las provincias que componen la región de Cuyo. En la medida que concentra la actividad petrolera de la Región, es en Mendoza donde aparece

Cuadro 7
Oportunidades - Período 1999/2002
en US\$ exportados

		Subpartidas (6 dígitos)	
		Totales	% sobre Total de exp de Cuyo
Unión Europea	Altas	929.815.761	18%
	Bajas	881.429.900	17%
	Totales	1.811.245.661	35%
Nafta (sin México)	Altas	2.108.465.702	40%
	Bajas	1.423.266.169	27%
	Totales	3.531.731.871	67%
México	Altas	1.142.964.102	22%
	Bajas	402.876.330	8%
	Totales	1.545.840.432	30%

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC / CEPAL

Cuadro 8
Amenazas al mercado externo - Período 1999/2002
en US\$ exportados

		Subpartidas (6 dígitos)	
		Totales	% sobre Total de exp de Cuyo
Unión Europea	Altas	324.935.223	6%
	Bajas	2.311.395.421	44%
	Totales	2.636.330.644	50%
Nafta	Altas	68.628.683	1%
	Bajas	813.809.616	16%
	Totales	882.438.299	17%

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC / CEPAL

la mayor diferencia cuantitativa entre las oportunidades de exportaciones al NAFTA y a la Unión Europea, 78% y 33%, respectivamente; al mismo tiempo, las posibilidades de acceder al mercado mexicano beneficiarían relativamente más a algunas producciones de los complejos industriales químico, metalmeccánico y papelerero instaladas en San Juan o en San Luis.

Un 30% de la fuerza de trabajo formalmente registrada en Cuyo revista en actividades cuyos productos presentan oportunidades de aumento de exportaciones a la Unión Europea; la proporción es similar o apenas ligeramente superior para las actividades con oportunidad en el caso del NAFTA (cuadro 9). Al considerar las canastas de exportaciones potencialmente amenazadas de desplazamiento por parte de los socios europeos o norteamericanos, se

Las estimaciones respecto de la producción dirigida al mercado interno, muestran que las actividades amenazadas en Cuyo en el caso de un acuerdo con la Unión Europea explican un 29% del empleo regional, proporción que se reduce al 18% para la hipótesis de un acuerdo con los países del NAFTA (cuadro 11). Esta asimetría de resultados entre una y otra negociación es compartida por las tres provincias, aunque con bastante menor intensidad por San Luis. La explicación parece residir en el mayor componente relativo de la industria manufacturera de base industrial en esta Provincia, lo que torna su oferta más sensible a una hipótesis de liberalización con los socios norteamericanos.

Tanto para el caso de un acuerdo con la Unión Europea como con los países del NAFTA se han

Cuadro 9
Oportunidades - Período 1999/2002
en términos de empleo

		Ramas CIU 3 d.	
		Totales	% sobre total de empleo de Cuyo
Unión Europea	Altas	35.679	15%
	Bajas	34.871	15%
Nafta (sin México)	Altas	21.987	9%
	Bajas	33.739	14%
México	Altas	30.025	13%
	Bajas	23.768	10%

Fuente: elaboración propia en base a datos Ministerio de Trabajo - SIJP

Cuadro 10
Amenazas al mercado externo - Período 1999/2002
en términos de empleo

		Ramas CIU 3 d.	
		Totales	% sobre total de empleo de Cuyo
Unión Europea	Altas	45.561	19,16%
	Bajas	44.731	18,81%
Nafta	Altas	19.215	8,08%
	Bajas	27.358	11,50%

Fuente: elaboración propia en base a datos Ministerio de Trabajo - SIJP

mantiene la evidencia de una mayor afectación en el caso de un acuerdo MERCOSUR-Unión Europea. Cerca de un 40% del empleo regional se registra en ramas cuyas exportaciones estarían amenazadas en esa hipótesis, frente a una proporción menor al 20% estimada para un eventual acuerdo con los países del NAFTA (cuadro 10).

estimado oportunidades importantes para los vinos embotellados, los ajos y los jugos y mostos de uva exportados por la Provincia de Mendoza (cuadro 12). Cada módulo de aumento de 10% en el total de exportaciones de cada uno de esos productos implicaría un aumento directo en la producción provincial equivalente al 1,2%, 4% y 2,2%, respectivamente. Para

Cuadro 11
Amenazas al mercado interno - Período 1999/2002
en términos de empleo

		Ramas CIU 3 d.	
		Totales	% sobre total de empleo de Cuyo
Unión Europea	Altas	38.874	16%
	Bajas	30.055	13%
Nafta	Altas	17.381	7%
	Bajas	27.255	11%

Fuente: elaboración propia en base a datos Ministerio de Trabajo - SIJP

Cuadro 12
Principales productos con oportunidades por Provincia
producción anual estimada

Provincia	Descripción	Exportación Anual Promedio 99-02	Coefficiente de Exportaciones	Producción anual estimada 2002
Mendoza	Vino en recipientes	94.660.137	11,9%	796.802.502
	Ajos Frescos (1)	53.355.201	15,2%	350.329.616
	Jugos y mostos	35.725.573	22,3%	159.989.129
San Juan	Uvas frescas	21.579.312	39,5%	54.631.170
	Vino en recipientes	9.956.591	3,6%	276.571.958
	Jugos y mostos	9.075.709	10,8%	8.404.338
San Luis	Carne bovina deshuesada	10.484.087	14,0%	74.886.334
	Maíz	10.332.305	60,0%	17.220.509
	Aceite de Maní	16.674.326	100,0%	16.674.326

(1) en pesos

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC / CEPAL

la Provincia de San Juan, las uvas frescas y secas, el vino embotellado y los jugos y mostos de uva tienen oportunidades en ambos escenarios de liberalización supuestos. En este caso, cada tramo de 10% de incremento en las exportaciones supone inicialmente un aumento directo de 4%, 0,5% y 1% en la producción, respectivamente. Para la Provincia de San Luis aparecen oportunidades en carnes y maíz en ambos escenarios de liberalización y en aceite de maní en relación con los países del NAFTA. Los incrementos en los respectivos niveles de producción alcanzarían a 1,4%, 6% y 10%, por cada módulo de aumento de un 10% en las exportaciones provinciales.

VIII. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

En función de las conclusiones que se derivan del estudio prospectivo de las oportunidades y amenazas, se formulan algunas recomendaciones de acciones y políticas en dos frentes: i) las pertinentes para el proceso negociador en los dos escenarios de liberalización supuestos y ii) las de naturaleza

microeconómica y sectorial tendientes a maximizar el aprovechamiento de las oportunidades potenciales y a minimizar los riesgos de desplazamiento en los mercados interno y externo. A su vez, dada la importancia de su condicionamiento general sobre las condiciones de competitividad de los productos seleccionados, se presentan algunas consideraciones sobre factores macroeconómicos.

Dado el nivel de tipo de cambio real actualmente vigente, se considera a las oportunidades como identificadas en una hipótesis de mínima y a las amenazas, inversamente, como derivadas de una hipótesis de máxima. Sin embargo, a pesar de que es razonable estimar que en el futuro el nivel de dicha variable será superior al promediado en la década pasada, la propia experiencia argentina y la literatura recibida sugieren que el nivel actual podría ser difícilmente sostenible y que tendería a apreciarse en alguna magnitud. Esto lleva a la necesidad de vigilar permanentemente el sesgo anti-exportador teórico

implícito en los actuales parámetros de las políticas fiscal y comercial.

La oferta productiva de la Región de Cuyo presenta frente a las perspectivas de una negociación con los países del NAFTA un balance comparativamente más favorable de oportunidades y amenazas que en relación al acuerdo con la Unión Europea, como consecuencia de una estructura productiva en la que predominan los aspectos de ofertas complementarias en el primer caso y de ofertas similares o competitivas en el segundo. En este sentido, al efecto de maximizar las oportunidades y minimizar los riesgos en el corto y mediano plazo, para la Región aparecería como conveniente una secuencia de negociación que incluya inicialmente sólo al proyecto ALCA.

Ahora bien, en una u otra negociación, sería prioritario el establecimiento de cronogramas de liberalización por producto o familias de productos con una velocidad directamente proporcional al grado de oportunidad estimada e inversamente proporcional al grado de amenaza estimada. Dada la oferta de Cuyo, estas prioridades resultarían en una aceleración del desmantelamiento de barreras en los sectores primarios y agroindustriales y en un retraso relativo de la liberalización plena en los productos manufacturados de base no agrícola. Esto supone insistir con la posibilidad de un tratamiento diferencial en función de las asimetrías competitivas de los diferentes países que entran en la negociación.

Resulta evidente que aquellos productos o familias de productos que reúnen las características de presentar una oportunidad alta y “real” serían sobre los cuales correspondería concentrarse. En general, sea por razones de calidad, de un margen apreciable de capacidad ociosa, de estructuras de mercado complementarias o de estándares técnicos satisfactorios, se trata de una oferta razonablemente competitiva a nivel internacional.

En líneas generales, las negociaciones de acceso a los mercados europeos y norteamericanos deberían concentrarse en el desmantelamiento de las barreras no arancelarias y de los derechos específicos, ya que,

salvo excepciones, los niveles arancelarios no parecen constituir una restricción significativa.

En relación con las amenazas, es evidente que la mayor sensibilidad corresponde a aquellos productos identificados con un nivel de amenaza alta y “real”. En general, esta situación deriva la existencia de estructuras de mercado complementarias, de la presencia en el país de subsidiarias de casas matrices, de niveles de competitividad externa muy superiores a los locales o de la falta de una adecuada oferta productiva regional en términos de calidad. La negociación debería atender prioritariamente la situación de esta oferta, a efectos de ganar tiempo para su eventual reconversión.

Sería conveniente no limitar las negociaciones con ambos bloques a las cuestiones puramente comerciales. Esto implica la posibilidad de incorporar acuerdos de inversiones con el objetivo de la generación de flujos de comercio intra-industrial, sobre la base de un mejor aprovechamiento de economías de especialización y escala. Asimismo, las negociaciones comerciales con la Unión Europea deberían permanentemente relacionarse al desmantelamiento de los subsidios a la producción implícitos en la Política Agrícola Común, lo que no sólo mejoraría el perfil de oportunidades de la Región de Cuyo, sino que, fundamentalmente, tendería a eliminar las amenazas de desplazamiento de sus exportaciones en los mercados ya conquistados.

En este caso, es clave que el proceso de desmantelamiento arancelario incorpore un período de transición y que la reducción sea gradual en el tiempo. Vale la misma consideración para la reducción o eliminación de los aranceles específicos aplicados por la Argentina. También debería encararse de manera gradual, y en una etapa final de las negociaciones, el desmantelamiento de las “barreras duras” utilizadas en el ámbito doméstico y del MERCOSUR, sin resignar la posibilidad de aplicar mecanismos anti-dumping o cláusulas de salvaguardia.

De acuerdo con los problemas detectados durante el análisis cualitativo de las condiciones de producción en la Región de Cuyo, es necesario formular también un conjunto de recomendaciones dirigidas al sector

público nacional o provincial y a los agentes privados, con el fin de mejorar los niveles de competitividad genuina de la producción regional.

Entre otras, estas acciones deberían procurar la mejora y el desarrollo de una mayor infraestructura de transporte y la mejora de la cadena de frío, claves para una Región alejada de los principales puertos y afectada por el deterioro de la calidad y las características organolépticas de los productos. También es necesaria la difusión de los sistemas de aseguramiento y certificación de la calidad y la trazabilidad, así como la solución a los problemas de plagas que afectan la calidad, sanidad e inocuidad de los productos y obstaculizan su ingreso a los mercados más exigentes.

Debería promoverse la realización de estudios de mercado en el caso de los productos con “oportunidad”, a efectos de adecuar su producción a los requerimientos de los consumidores externos. Del mismo modo, sería conveniente generar una “marca país” en productos como el vino o las frutas, promocionar algunas variedades de frutas o conservas desconocidas en los

mercados externos y avanzar en la consecución del sello de “Denominación de Origen Certificada”.

Convendría asegurar una buena oferta de materia prima, en términos de cantidad y calidad, para aquellos sectores procesadores con oportunidades de exportación, ya que los problemas de los eslabones anteriores en la cadena de valor repercuten negativamente sobre sus niveles de competitividad. Estos inconvenientes podrían ser salvados mediante el establecimiento de relaciones de aprovisionamiento duraderas, estables y no sujetas meramente a precios de venta entre productores primarios e industria.

El establecimiento de relaciones comerciales duraderas y de largo plazo y no sólo basadas en la competencia vía precio parece esencial para disminuir las amenazas de desplazamiento implícitas en la ampliación de las preferencias arancelarias a los potenciales nuevos socios comerciales, especialmente en el mercado de Brasil, donde se concentra la mayor cantidad de amenazas de desplazamiento de las exportaciones regionales.

IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO DEL ALCA Y MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA PARA LA REGIÓN DEL NORESTE ARGENTINO

■ Esta síntesis resume el informe preparado por IERAL, cuyo equipo de trabajo estuvo conformado por Gabriel Casaburi, Inés Butler, Paola Dieguez, Rosario Flores Vidal, Claudia Peyrano y Hernán Ruffo. Las opiniones vertidas son de exclusiva responsabilidad de los autores.

IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO DEL ALCA Y MERCOSUR - UNIÓN EUROPEA PARA LA REGIÓN DEL NORESTE ARGENTINO

RESUMEN EJECUTIVO

Los acuerdos comerciales que actualmente se encuentra negociando la Argentina con los países que integran el ALCA y la Unión Europea, producirán diversos efectos socio-económicos en las distintas regiones de Argentina. Este trabajo busca profundizar el análisis del impacto socio-económico en la región del Noreste Argentino (NEA) de las negociaciones internacionales llevadas adelante por la Nación en el ámbito del ALCA y del acuerdo Mercosur-UE. Para ello, el trabajo se basa fundamentalmente en el análisis de los diez sectores transables más relevantes de la región NEA respecto de cada uno de los mercados afectados por las negociaciones, con variables cualitativas y cuantitativas.

I - DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LA REGIÓN NEA

La región NEA de la Argentina comprende las provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones. Con una población total de 3,36 millones de habitantes según el Censo de 2001, incluye el 9,3% de la población del país. La población de la región NEA es joven, con alrededor del 40% con menos de 14 años. Esta región tiene, a su vez, una importante población rural, que abarca entre el 20,6% y el 30,2%. Si bien la participación de la población rural en el total provincial ha disminuido entre 1991 y 2001, ha aumentado levemente en la participación de población rural del total del país.

La región NEA contribuye con alrededor del 4,5% al Producto Interno Bruto Nacional¹. Chaco, Corrientes y Misiones tienen una participación similar tanto en población como en actividad económica, mientras Formosa se distingue por significar menos del 50% del resto. La actividad productiva de la región se asienta principalmente en las actividades agropecuarias y su industrialización. Medido por ingresos per cápita, la región es, junto con el NOA, la más pobre del país (Cuadro 1).

Por el lado del mercado laboral, los datos reflejan en general un serio problema tanto de oferta laboral (baja calificación) como de demanda (baja demanda y baja calidad de empleo). La PEA del NEA presenta menor nivel educativo que el total país, con un 36,3% de la misma sin haber superado la escolarización primaria (contra 31,2% del total). Esto se refleja en que el 32,4% de los empleos son no calificados.

II - PERFIL PRODUCTIVO DE LAS PROVINCIAS DEL NEA

Dado que la importancia y características de las actividades productivas tienen diferencias locales, a los fines de la caracterización de la región se describirá la situación de cada provincia por separado para luego continuar con el análisis competitivo por sector exportador.

Cuadro 1
Indicadores sociales
Octubre 2002

Provincia	incidencia de la indigencia (%)	incidencia de la pobreza (%)	ingreso per cápita familiar
Chaco	43	72	147
Corrientes	43	74	122
Formosa	37	69	155
Misiones	43	70	136
Total del País	27	57	210

Fuente: SIEMPRO en base a datos de INDEC

¹ Esta estimación corresponde a la participación promedio de las provincias durante la década del 90. Luego de la devaluación el cambio de los precios relativos lleva a que estas cifras se hayan modificado, pero no se encuentran aún estimaciones oficiales de las mismas.

Chaco

Las principales actividades del Chaco han sido tradicionalmente el algodón, la ganadería, la actividad forestal y su industrialización: la fibra de algodón; taninos; aserraderos y muebles. En los últimos años el Chaco ha sufrido una transformación estructural que se refleja en su perfil exportador. El cultivo principal de la provincia, el algodón, pasó por un gran boom a mediados de los años 90 de la mano de incrementos de productividad, mejora de su competitividad internacional y los estragos que causó la plaga del picudo algodonero en Paraguay y Brasil en esos años. Cuando las circunstancias cambiaron y los precios internacionales cayeron hacia finales de los años 90, el sector algodonero se retrajo y sus exportaciones fueron sólo parcialmente reemplazadas por la mayor producción de soja y, en menor medida, de maíz. Como muestra el cuadro 2, este fenómeno provocó que en 2002 las exportaciones provinciales en valor volvieran a los niveles alcanzados casi 10 años atrás.

Al analizar las cifras por producto en términos de los mercados a los que se dirige (Cuadro 3), durante los últimos dos años la UE sólo fue un destino significativo para el extracto de quebracho, con más del 50% del total enviado allí, y el ALCA es significativo

como destino del 43% de la fibra de algodón. Para la soja y el maíz, los mercados relevantes se encuentran fuera de estas dos grandes áreas comerciales.

Corrientes

La economía productiva de la provincia se asienta, como en el resto de las provincias del NEA, en las actividades del sector primario y su industrialización. A las tradicionales actividades de ganadería, yerba mate, empaque de frutas y hortalizas y elaboración de tabaco y cigarrillo, se han sumado con importancia durante los años 90, el arroz, la industrialización de hilados y tejidos de algodón y la foresto-industria.

El *commodity* central de exportación de Corrientes, el arroz, vivió en los años 90 un ciclo muy similar al del algodón del Chaco (Cuadro 4). De la mano de mejoras en productividad y competitividad exportadora, y la cercanía al mercado brasileño, el sector vivió un boom de inversiones y exportaciones que permitió más que duplicar el valor de las exportaciones entre 1993 y 1998.

Luego, tras la devaluación brasileña de 1999 y la caída de los precios internacionales, éstas volvieron en 2002 a los valores de inicios de la década pasada y

Cuadro 2
Chaco: evolución de las exportaciones de los principales productos
en dólares

	1993	1998	2001	2002
Fibras de algodón	18.895.000	117.892.000	50.715.000	9.630.000
Soja	11.419.000	5.482.000	38.412.000	57.033.000
Extracto de quebracho	39.795.000	45.107.000	38.620.000	32.360.000
Maíz	11.726.000	14.788.000	10.376.000	16.568.000
Madera	2.627.881	4.037.089	7.054.680	5.498.612

Fuente: INDEC

Cuadro 3
Chaco: destino de las exportaciones de los principales productos
promedio 2001/2002, en dólares

	UE	Mercosur	NAFTA	Resto de América	ALCA	Total
Fibras de algodón	3.508.500	3.412.500	0	10.038.000	13.450.500	30.172.500
Soja	8.119.500	8.300	332.350	1.174.850	1.515.500	47.722.500
Extracto de quebracho	18.518.500	996.000	5.808.500	3.588.500	10.393.000	35.490.000
Maíz	2.879.700	312.500	253.600	3.275.400	3.841.500	13.472.000
Madera	5.834.689	61.244	103.942	1.135	166.321	6.276.646

Fuente: INDEC

ningún otro producto provincial ocupó su lugar de manera tal que las exportaciones provinciales están estancadas en bajos niveles apenas por encima de los de 1993. El sector que mostró el mayor despegue exportador en el año 2002 fue el de maderas, que de \$5,4 millones en el año 2001, exportó casi \$15 millones de dólares en el año 2002, convirtiéndose en el segundo rubro de exportación de Corrientes, detrás del arroz. Este despegue se fundamenta en las inversiones nacionales y extranjeras que se realizaron en la provincia en la década del 90, y que estaban siendo utilizadas a niveles muy inferiores a su potencial².

Respecto del destino de las exportaciones de estos productos, como se puede observar en el cuadro 5, el ALCA es fundamental para cuatro de los cinco principales productos de exportación provinciales, con una participación de alrededor del 50% (y de casi el 70% para el arroz). Los cítricos, sin embargo, se dirigen fundamentalmente hacia la UE, destino al que vende el 80% del total exportado gracias a la mayor permisividad de las regulaciones fitosanitarias europeas.

Misiones

La yerba mate, el té, el tabaco y las actividades

derivadas de la foresto-industria (celulosa y madera) son los principales motores económicos, aunque en esta provincia se debe destacar además el turismo. Recientemente se ha comenzado a expandir la actividad del citrus.

Misiones es la principal provincia exportadora del NEA, contribuyendo con más de la mitad de las ventas externas regionales a partir del año 2001. La mitad de las exportaciones de Misiones provienen del sector foresto-industrial: celulosa, maderas y partes de muebles, y en menor medida, papel (Cuadro 6). Por su lado, las exportaciones de madera y partes de muebles, que eran insignificantes a principios de la década pasada comenzaron a expandirse a partir del crecimiento de la inversión en el sector, y es el rubro que mostró la mayor reacción positiva ante la devaluación, estimándose que se habría exportado en el año 2002 alrededor de \$55 millones de dólares, lo que convertiría al sector en el segundo rubro de importancia para Misiones. Sin dudas, el complejo foresto industrial es el que tiene mayor posibilidad de expansión en la región.

El tabaco es el siguiente rubro de importancia en la provincia. Por su lado, el 90% del té ya se exporta

Cuadro 4
Corrientes: evolución de las exportaciones de los principales productos en dólares

	1993	1998	2001	2002
Arroz	25.411.000	55.076.000	34.794.000	29.257.000
Cítricos	10.620.000	13.945.000	15.119.000	10.789.000
Tejidos de algodón	11.789.000	13.323.000	5.775.000	11.505.000
Madera	11.876	5.136.006	5.304.593	14.638.057
Yerba mate	2.946.000	2.705.000	4.084.000	4.131.000

Fuente: INDEC

Cuadro 5
Corrientes: destino de las exportaciones de los principales productos promedio 2001/2002, en dólares

	UE	Mercosur	NAFTA	Resto de América	ALCA	Total
Arroz	267.000	15.275.000	421.500	6.110.500	21.807.000	32.025.500
Cítricos	10.227.500	12.500	210.000	8.500	219.000	12.954.000
Tejidos de algodón	3.231.000	2.113.000	2.049.500	1.046.500	5.209.000	8.639.500
Madera	370.023	32.601	7.972.692	527.722	8.533.015	9.493.068
Yerba mate	332.500	63.000	218.000	1.680.500	1.961.500	4.107.500

Fuente: INDEC

² Por ejemplo, una empresa de capitales argentinos y neocelandeses estaba trabajando un turno cinco días la semana, y pasó a trabajar tres turnos todos los días de la semana después de la devaluación.

especialmente para cortes de té de calidad y té frío.

Respecto al destino, Mercosur y la UE se reparten en partes casi iguales las exportaciones de pasta de madera, así como UE y ALCA se reparten también en porciones similares las exportaciones de tabaco (Cuadro 7). El té, por el contrario, se dirige fundamentalmente a los EE.UU., mientras que la yerba se exporta en un 25% al Mercosur (Brasil fundamentalmente) y el resto a Medio Oriente (Siria y Libia). El boom de las exportaciones de madera y sus manufacturas encontró como destino central al NAFTA, que concentró el 70% de las ventas externas.

Formosa

Las principales actividades productivas se encuentran en el sector primario, con la ganadería, algodón, maíz, arroz, frutihorticultura, madera y los yacimientos de petróleo y gas. Las actividades más tradicionales, como el algodón, la forestación y la ganadería se realizan con muy baja incorporación de tecnología. En el caso del algodón, con restricciones debido a la presencia de plagas típicas.

La industrialización de estos productos tiene bajo desarrollo, y se concentran en el desmotado de algodón, la producción de tanino y las curtiembres. En el caso del algodón, la presencia del “picudo algodonero” y la caída del precio internacional determinaron que en el 2000 se produjera un 90% menos que en 1991.

Formosa es la exportadora más débil de todas las provincias, y su evolución repite de alguna media lo ocurrido en el Chaco con el ciclo del algodón durante los años 90 y en Corrientes con el arroz, pero sin que ningún otro producto reemplace a estos en crisis. Así, las exportaciones recientes son apenas la mitad de lo que eran una década atrás, un período en el cual las exportaciones totales del país se duplicaron. Aún en petróleo las cifras muestran un estancamiento entre 1993 y 2002, mientras que en el total del país durante ese mismo período los valores se quintuplicaron. En año 2001 las exportaciones totalizaron sólo US\$ 17 millones, de los cuales el 75% del valor fue aportado por el petróleo (Cuadro 8).

Como se puede observar en el Cuadro 9, el principal

Cuadro 6
Misiones: evolución de las exportaciones de los principales productos
en dólares

	1993	1998	2001	2002
Pasta para papel	42.546.000	96.360.000	102.770.000	102.768.000
Tabaco sin elaborar	30.014.000	34.183.000	49.394.000	43.512.000
Té	38.080.000	54.170.000	40.759.000	42.296.000
Madera	519.508	18.885.616	24.588.944	49.589.577
Yerba mate	16.702.000	23.160.000	18.476.000	14.798.000

Fuente: INDEC

Cuadro 7
Misiones: destino de las exportaciones de los principales productos
promedio 2001/2002, en dólares

	UE	Mercosur	NAFTA	Resto de América	ALCA	Total
Pasta para papel	42.444.000	49.207.500	23.500	0	49.231.000	102.769.000
Madera	2.980.698	3.424.469	22.408.940	6.850.396	32.683.805	37.089.261
Tabaco sin elaborar	25.216.500	6.347.500	13.152.500	55.500	19.555.500	46.453.000
Té	6.009.500	205.000	29.429.500	4.923.000	34.557.500	41.527.500
Yerba mate	391.000	4.117.500	912.000	907.000	5.936.500	16.637.000

Fuente: INDEC

Cuadro 8
Formosa: evolución de las exportaciones de los principales productos
en dólares

	1993	1998	2001	2002
Petróleo crudo	9.493.000	9.068.000	12.555.000	10.814.000
Fibras de algodón	537.000	8.358.000	2.328.800	515.000
Arroz	4.489.000	7.024.000	552.100	588.000
Muebles	3.000	542.000	505.100	247.000
Madera	213.730	180.565	297.075	96.189

Fuente: INDEC

Cuadro 9
Formosa: destino de las exportaciones de los principales productos
promedio 2001/2002, en dólares

	UE	Mercosur	NAFTA	Resto de América	ALCA	Total
Petróleo crudo	102.550	2.355.950	2.548.550	6.589.000	11.493.500	11.684.500
Fibras de algodón	34.300	280.800	0	824.850	1.105.650	1.421.900
Arroz	0	451.450	450	117.900	569.800	570.050
Muebles	168.388	6.000	35.186	43.050	84.236	252.674
Madera	23.965	0	151.184	61	151.244	196.632

Fuente: INDEC

producto de exportación formoseño, el petróleo crudo, se envía casi en su totalidad al ALCA, lo mismo que la madera, el algodón y el arroz. Los muebles, por el contrario, se envían mayoritariamente a la UE.

III - ANÁLISIS DE IMPACTO DE LAS NEGOCIACIONES EN SECTORES REGIONALES RELEVANTES

III.1 - Sectores seleccionados

El criterio utilizado para seleccionar los sectores ha

sido su inserción exportadora de los mismos, seleccionando así los diez sectores más importantes, pero excluyendo los *commodities* que no tienen características específicas que los conviertan en productos regionales del NEA. De este modo se abarcaron todas las exportaciones regionales que sumen más de US\$ 5 millones. El cuadro 10 muestra como queda el ranking de exportaciones regionales.

III.2 - Metodología de Evaluación de impacto sectorial

Cuadro 10
Exportaciones del NEA

promedio 2002/2001, en millones de dólares

Puesto	Producto	Chaco	Corrientes	Formosa	Misiones	Total Región	% acumulado del total
1	Pasta de papel	0	0	0	102.8	102.77	20.2%
2	Madera	6.2	9.5	0.2	37.1	52.98	30.7%
3	Tabaco	0	2.5	0	46.5	49	40.3%
4	Soja	47.7	0	0	0	47.7	49.7%
5	Té	0	0.8	0	41.5	42.3	58.0%
6	Algodón	29.9	6.1	2.3	0	37.4	65.4%
7	Extr. de quebracho	35.5	0	0.5	0	35.98	72.5%
8	Arroz	1.25	32	0.6	0	33.82	79.1%
9	Yerba mate	0	4.1	0	16.6	20.7	83.2%
10	Cítricos	0	13	0	1.8	14.7	86.1%
11	Maíz	13.5	0	0.8	0	14.3	88.9%
12	Petróleo crudo	0	0	11.6	0	11.6	91.2%
13	Trigo	7.9	0	0	0	7.9	92.8%
14	Papel cartón	0	0	0	5.5	5.5	93.8%
15	Muebles	0.1	0	0.4	0.8	1.25	94.1%

Fuente: INDEC

Cada uno de estos sectores está inmerso en una realidad socioeconómica regional, y sus posibilidades de expansión internacional o de hacer frente a una mayor competencia en el mercado interno como resultado de caída de barreras al comercio están fuertemente influidas por esta realidad socioeconómica. Esta es la razón por la cual la metodología elegida tiene un fuerte componente cualitativo y un peso relativamente menor de formalización en la estimación de impacto. Más bien, la manera en que se analizan los sectores y se llega a una estimación agregada de oportunidades y amenazas para cada uno intenta otorgar valores a estas visiones cualitativas de manera de facilitar el análisis comparativo entre los sectores y tener mediciones que faciliten una lectura ejecutiva de los resultados de este trabajo.

Las variables consideradas en cada sector son:

- a) Características de funcionamiento del sector
- b) Descripción de la situación del comercio global sectorial
- c) Análisis del sector en la Argentina
- d) Cuadro de situación del sector en el NEA
- e) Descripción de trabas internas específicas al desarrollo del sector
- f) Barreras que enfrenta el producto en sus principales mercados externos
- g) Protección arancelaria y para-arancelaria que tiene el sector en el mercado doméstico
- h) Análisis de las oportunidades en mercados de destino que se abrirían a este sector a partir de la entrada en vigencia del ALCA y del tratado Mercosur-UE
- i) Análisis de las amenazas de pérdidas de exportaciones por disminución de preferencias en terceros mercados

- j) Amenazas a la porción del mercado interno que hoy detentan los productores locales a partir de la liberalización comercial

Para los puntos h, i y j se utilizó una metodología basada en la ya empleada por el CEI (2003)³ al analizar las oportunidades y amenazas del acuerdo Mercosur-UE. Frente a distintas posibilidades de organizar la información de flujos de comercio multidireccionales, las barreras existentes y el impacto que tendría su remoción, nos ha parecido razonable tomar como fuente una metodología que el CEI ya ha utilizado para estudios similares y que por lo tanto hace a los resultados más fácilmente comprensibles y comparables con los ya existentes para el país en su conjunto⁴

III.3 - Sectores: análisis FODA

Los sectores analizados son la Foresto-Industria (Extracto de quebracho, Maderas y sus manufacturas, Papel y Pasta de papel), Tabaco, Té, Algodón, Arroz, Yerba mate, Naranjas y mandarinas. A continuación se describen en forma resumida las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) de cada sector.

1. El sector foresto-industrial

1.a) La industria del tanino

Fortalezas

- El NEA es el principal y casi único proveedor de tanino de quebracho del mundo, sólo amenazado por sustitutos sintéticos.
- A pesar de explotar bosques nativos, el ritmo de explotación actual es aparentemente sostenible.

Oportunidades

- Nuevos usos para el tanino pueden abrir mercados hoy no abastecidos.
- No enfrenta barreras comerciales importantes (arancel de 0% en la UE, EE.UU. y Canadá).

³ Oportunidades y amenazas para la Argentina de un acuerdo Mercosur – Unión Europea: un estudio de impacto sectorial. Estudios del CEI N° 3. Febrero 2003.

⁴ Ver Anexo I

Debilidades

- Mundialmente, el sector es poco dinámico, con bajas tasas de crecimiento.
- La explotación del bosque nativo en Chaco y Formosa, actividad general, presenta características de alta informalidad, escaso ordenamiento y poca planificación en el aprovechamiento del recurso natural.

Amenazas

- El desarrollo tecnológico de sustitutos sintéticos podría reducir la demanda por este producto.
- Las acciones globales en contra de la explotación comercial de bosques nativos pueden aumentar la presión para implementar mejores prácticas y/o efectuar certificaciones ambientales más exigentes.

1.b) La industria de la madera

Fortalezas

- El país tiene inmejorables condiciones agroecológicas para expandir su producción de bienes derivados de la explotación del bosque implantado.
- Capacidad para aumentar la producción de derivados de la madera, dadas las modificaciones regulatorias y las mejoras en el régimen de promoción.
- Vías potencialmente navegables en el NEA que abaratarían significativamente los costos de transporte hasta los puertos oceánicos.

Oportunidades

- El sector está produciendo sólo una fracción de su potencial. El mantenimiento de políticas adecuadas y el cambio de otras perjudiciales permitirían una fuerte expansión a largo plazo.

- El comercio mundial es muy fluido y hoy la Argentina tiene una participación minoritaria, con lo cual la expansión del sector permitiría sustituir importaciones y producir para los mercados mundiales.
- No enfrenta barreras comerciales importantes en la UE, EE.UU. y Canadá.

Debilidades

- El aprovechamiento de la madera de los bosques de la región NEA es muy bajo comparado con los estándares internacionales, lo mismo que la productividad laboral. El valor agregado en el sector es aún bajo, existiendo oportunidades de crecimiento en actividades conexas frenadas hoy por una combinación de trabas al desarrollo del sector.
- La falta de cumplimiento por parte del Estado de los beneficios de la Ley 25.080 determinó la desconfianza en el sistema, la caída de la tasa de forestación y la demora o suspensión de muchos proyectos de inversión.
- Demoras injustificadas en la tramitación de los proyectos forestales.
- Estabilidad fiscal: los proyectos foresto-industriales contemplados por dicha ley no pagarían mayores niveles de impuestos (a excepción del IVA). Pero, los nuevos impuestos incidentes sobre los cheques han debido ser pagados por las empresas alcanzadas por la ley.
- Devolución del IVA: a pesar de que la ley establece el derecho a la devolución del crédito fiscal del IVA de los proyectos forestales acogidos, hasta la fecha no se ha cursado ninguna devolución.
- El subsidio que otorga el régimen promocional está limitado a 500 has/año por forestador (poco atractivo para forestadores a gran escala).
- Múltiples organismos públicos y sin jerarquía institucional con responsabilidad sobre la temática

forestal y falta de coordinación entre ellos.

- Retraso en la discusión y establecimiento de sistemas de estandarización de productos de la madera.
- Falta de acceso a información relevante sobre productos requeridos en los mercados internacionales, tales como calidad y precios.
- Falta de investigación adaptativa y de desarrollo de tecnologías apropiables.
- Insuficiencia en organismos que permitan la transmisión del know-how internacional de la industria.
- Deficiencia en la educación y la capacitación específica.
- Problemas de seguridad jurídica en las relaciones laborales y contractuales, y en los marcos de regulación ambientales.
- Costos argentinos regionales altos, especialmente en impuestos, retenciones, transporte y seguros.
- Alta presencia de impuestos distorsivos e importante evasión impositiva e informalidad, especialmente en sector de aserraderos.

Amenazas

- Si el sector no soluciona sus problemas de competitividad en un plazo razonable, la mayor apertura del mercado local de la mano de los nuevos acuerdos comerciales puede infligirle un gran daño.

1.c) Sector celulósico

Fortalezas

- La abundancia de materia prima con bajos costos es la mayor base competitiva de este sector en el NEA.

- La posibilidad de expandirse en base a bosques implantados crea una ventaja adicional frente a los actuales grandes proveedores de los mercados mundiales.
- Costo actual de la mano de obra y el acceso y el costo de la energía.
- Las empresas de celulosa generan su propia energía a partir de los desechos del proceso productivo.

Oportunidades

- La habilitación de puertos en Misiones y Corrientes al completarse el proyecto de la Hidrovía Paraná-Paraguay permitirá convertir a esta región en un polo foresto-industrial de proyección global.
- El acceso a la UE es muy importante ya que ese mercado absorbe gran parte de las importaciones mundiales. Los aranceles comunitarios son bajos.

Debilidades

- Costo y disponibilidad de crédito son factores críticos.
- La infraestructura de apoyo (vial, ferroviaria, hidrovía, puertos) que se requiere es importante, dada la relación valor/peso/volumen de estos productos. El costo del flete es, luego del crédito, señalado como el segundo determinante que afecta negativamente la competitividad.
- La estructura fiscal Argentina -en particular el tratamiento IVA inversiones- y la estabilidad de los marcos regulatorios (ambiental y laboral) se presentan como muy negativas.

Amenazas

- EE.UU. es un gran exportador de celulosa y actualmente enfrenta aranceles de 10% para vender su producción al Mercosur. De acuerdo a los

cálculos de nuestra metodología, el sector enfrenta amenazas muy serias de perder mercados tanto en Brasil como en el mercado interno nacional.

1.d) Sector papelerero

Fortalezas

- Ventajas competitivas del país para desarrollar un polo foresto-industrial complejo.

Oportunidades

- Masa forestal suficiente para abastecer grandes plantas de celulosa y de papel.
- Los mercados globales de papel enfrentan muy pocas barreras.

Debilidades

- A pesar de ser menos susceptible a escala que el sector celulosa, el papelerero presenta también escalas mínimas muy grandes en comparación con el tamaño de la demanda interna.
- El costo y el acceso a la energía son señalados en Misiones como poco competitivos por la estructura regulatoria local y el funcionamiento de la empresa provincial de energía.
- Las maquinarias utilizadas en la mayoría de las industrias no tienen escala internacional ni anchos compatibles con nuevas tecnologías.
- El marco fiscal presenta superposición normativa y jurisdiccional (nación, provincia, municipios), es inestable y puede llegar a ser confiscatorio.
- La devolución del IVA-inversión es señalada como una condición primordial para la inversión. Todas las empresas del sector que han efectuado importantes inversiones en la Argentina, tienen saldos técnicos de IVA en sus balances.

- La existencia de impuestos a los ingresos brutos y de sellos en las provincias, desincentiva la tercerización.

Amenazas

- Las debilidades de este sector actualmente son tan grandes que el país es un importador neto aún en presencia de ventajas naturales en toda la cadena y de cierta protección al mercado local.

2. El sector tabacalero

Fortalezas

- El tabaco de misiones es de buena calidad y goza de buena reputación en los mercados mundiales.
- La UE compra el 50% de la producción argentina aún cuando en ese mercado, a diferencia del de EE.UU., no contamos con cuotas ni acceso preferencial.

Oportunidades

- Es un rubro con barreras comerciales importantes en la UE, EE.UU. y otros países de América, por lo que se puede beneficiar con su reducción.
- En particular, el mercado de la UE es prometedor si el Mercosur obtuviese preferencias arancelarias allí.

Debilidades

- El sector presenta muchas distorsiones fruto del accionar del Fondo Especial del Tabaco (FET).
- La gran mayoría de los productores minifundistas misioneros no tienen la escala necesaria para incorporar tecnología.
- El cultivo presenta amenazas al medio ambiente misionero.

Amenazas

- Ante la potencial desaparición del FET -que ha sido cuestionado por la OMC- los trabajadores del sector pueden encontrar demasiado difícil la competencia en un mercado libre.
- Las exportaciones a EE.UU., un 22% del total, podrían bajar casi un 75% si ese país eliminase su sistema de cuotas.
- Las exportaciones argentinas a Uruguay y Paraguay enfrentan amenazas de ser desplazadas por tabaco de EE.UU. si se elimina la preferencia Mercosur, ya que las mercaderías de extra-zona pagan aranceles de hasta 21,5%.

3 - El sector del té

Fortalezas

- El té argentino ha logrado un nicho en los mercados internacionales a partir de sus cualidades para la elaboración del té frío, siendo líder en el dinámico mercado norteamericano.
- La mecanización de la cosecha permite a este sector competir con países de muy bajos salarios en Asia y África.
- La baja productividad de los pequeños productores misioneros permite esperar que con algunas políticas adecuadas de apoyo a la reestructuración podría haber grandes ganancias de eficiencia.

Oportunidades

- El acceso preferencial al mercado de EE.UU. puede permitir un aumento, aunque moderado, de las actuales exportaciones a ese destino, debido a que los aranceles son bajos. Los aranceles de la UE son de 0%.
- Si se solucionan algunos problemas impositivos, regulatorios (precio de la electricidad en Misiones) y de infraestructura parece haber oportunidades

de una mayor industrialización local del té.

Debilidades

- La estructura social y productiva de la principal zona tealera en Misiones dificulta la reconversión hacia niveles de productividad y calidad superiores.

Amenazas

- Los análisis de potencial amenaza al mercado interno si Argentina eliminase la protección arancelaria no indican que existan peligros por parte de proveedores de la zona del ALCA o de la UE, siendo que no hay entre esos países grandes exportadores y que Argentina sólo importa US\$ 180.000 al año. Sin embargo, la protección efectiva del 16,6% de la que goza actualmente el té puede estar protegiendo niveles de rentabilidad en el sector que se erosionarán en caso de eliminación total de aranceles ante estos socios comerciales.

4. El complejo algodón-té

Fortalezas

- La Argentina compite en costos, tanto de la tierra como de la mano de obra.
- Situación sanitaria aceptable.
- El corto episodio de inversiones y aumento de producción de mediados de los años 90 muestra que dadas condiciones adecuadas a nivel interno y ante una demanda externa cierta (como fue Brasil en esos años), el NEA tiene gran capacidad de aumentar su producción.

Oportunidades

- Amplias posibilidades de expansión hacia las áreas no desmontadas de la región chaqueña y formoseña, con proyectos de riego promisorios.
- Potencial aumento de rindes con mayor uso de fertilizantes, riego y nuevas variedades.

- La UE y los países del área ALCA aplican diferentes barreras comerciales al algodón y sus hilados y tejidos.
- Los mercados de la UE, Chile Perú y EEUU ofrecen oportunidades de crecimiento a nuestros exportadores de algodón sin elaborar.
- Los hilados y los tejidos presentan oportunidades moderadas en el mercado de la UE, mientras que los hilados presentan un alto potencial de crecimiento a Chile.
- Las exportaciones de tejidos de algodón a Chile enfrentan un grado de amenaza alto por parte de tejidos de EE.UU., pero en el mercado brasileño la amenaza a las exportaciones argentinas es baja.
- En el mercado interno, los productores argentinos son amenazados por la entrada de hilados peruanos, hoy segundo proveedor.
- En el caso de los tejidos, la amenaza potencial proviene de los EE.UU.

Debilidades

- Alta informalidad y evasión tributaria en varios eslabones de la cadena.
- Volatilidad de precios en los mercados internacionales.
- Agudización de la alta sensibilidad frente al clima.

Amenazas

- La debilidad en el control fitosanitario demostrada en otras áreas.
- Las fibras sustitutas han estado ganando *market share* en las últimas décadas y la reversión del fenómeno exige mantener la actual estructura de precios y preferencia de consumidores.
- Las exportaciones de algodón a Brasil sufren una gran amenaza de ser desplazadas por exportaciones de los EE.UU., mientras que el mercado local sufre una amenaza un poco menor por parte de importaciones de ese mismo origen; en ambos casos porque se reduciría la protección que brinda el arancel del Mercosur.
- Las exportaciones de hilados de algodón a Brasil también sufren una gran amenaza, pero por exportaciones provenientes de Perú.

5. El sector del arroz

Fortalezas

- Recursos hídricos y tierras suficientes para crecer en producción.
- Frente a una demanda interna estable, esta producción puede volcarse a los mercados externos.
- Calidad del arroz argentino alta, pudiendo acceder a mercados exigentes.
- Brasil es importador neto y tenemos acceso preferencial y bajo costos de transporte.

Oportunidades

- Es un sector con diversas barreras arancelarias y no arancelarias en la UE y los países de América.
- Además de Brasil, otros mercados sudamericanos hoy son menos importantes pero presentan un alto potencial de aumento de exportaciones, como Chile, Perú y Bolivia.

Debilidades

- Mercado internacional con sobreoferta.

- La Argentina continúa siendo dependiente de Brasil, que ha tenido importaciones relativamente volátiles en los últimos años.
- La estructura impositiva actual castiga particularmente a este sector.

Amenazas

- Las exportaciones argentinas a Brasil dan cuenta del 44% de nuestras ventas externas y hoy se encuentran protegidas por el Arancel Externo Común. De eliminarse, las exportaciones de EE.UU. representarían una gran amenaza. Las exportaciones a Perú también podrían verse amenazadas.

6. El sector de la yerba mate

Fortalezas

- El sector puede avanzar fuertemente en un aumento de su producción.

Oportunidades

- El mercado local puede ser receptivo a campañas que estimulen el consumo de mate y a nuevas formas de utilización.
- El mercado mundial de nuevas infusiones exóticas puede presentar un nicho interesante para que este sector expanda sus exportaciones.
- Enfrenta bajas barreras comerciales.

Debilidades

- La estructura minifundista predominante en el sector dificulta la reconversión necesaria para recuperar rentabilidad y mejorar las condiciones de vida de los trabajadores del sector.
- Las políticas oficiales tienden a presentar soluciones sólo de corto plazo para mejorar el ingreso promedio de los yerbateros.

Amenazas

- Los acuerdos comerciales analizados en este trabajo no presentan amenazas para este sector.

7. Sector cítrico: naranjas y mandarinas

Fortalezas

- La disponibilidad y el costo de factores permitirían un incremento sustancial de la producción nacional ante la mejora de acceso a mercados externos.
- La contra-estacionalidad del país le permiten ofrecer el producto a los principales mercados consumidores.

Oportunidades

- Apertura fitosanitaria del mercado Japonés y probabilidad de apertura del mercado de EE.UU.
- Son muy altas las barreras de los principales mercados del mundo.

Debilidades

- Condiciones agroecológicas que dificultan tareas de control fitosanitario.
- Alta cantidad de productores cítricos con escalas pequeñas.
- Variedades de baja demanda internacional.
- Baja incorporación de tecnología disponible por productores tradicionales.

Amenazas

- La economía política de la protección de la UE y en varios países del ALCA puede determinar que la liberalización de este sector sea demasiado lenta o quede fuera del cronograma.

- Las debilidades de las políticas fitosanitarias argentinas y/o la resistencia a flexibilizar las exigencias por parte de terceros mercados podrían limitar seriamente cualquier posibilidad de expansión de las exportaciones.

III.4 - OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

III.4.1 - Oportunidades para las exportaciones argentinas

Las oportunidades que se generarían para el NEA en el caso de lograr abrirse los mercados continentales y de la UE están concentrados en algunos productos. Una característica general de los sectores exportadores del NEA es que varios de sus productos tienen mercados muy específicos con bajas barreras, como la yerba, el tanino o el té. Toda la información cualitativa y cuantitativa analizada señala al complejo foresto-industrial como el de mayor capacidad de crecimiento futuro, tanto sustituyendo importaciones como exportando, a la vez que demandando mano de obra poco calificada y mejorando la distribución del ingreso. Sin embargo, en varios de los subsectores de este complejo productivo, las barreras en los grandes mercados son bajas o inexistentes, de modo que los desafíos más grandes son las barreras internas. En efecto, problemas fitosanitarios, impositivos o de deficiente infraestructura aparecen como las barreras más importantes a la expansión exportadora de estos sectores. De todos modos, saber que es el sector con

más potencial puede ayudar a dirigir la energía de los negociadores argentinos a enfocarse en obtener ventajas y reducción de barreras en este sector por sobre otros.

En el cuadro 11, que resume los índices elaborados con el potencial de crecimiento de las exportaciones derivado de las negociaciones en marcha, sobresale la UE como el mercado donde una mayor cantidad de productos tiene un alto potencial de expansión, seguido por los EE.UU. y Chile. Por otra parte, Perú y Chile presentan los índices de potencial exportador más altos, tanto para el arroz como para algodón y sus derivados. En el gran mercado de los EE.UU. las oportunidades se concentran en algodón sin procesar, cítricos, madera y té. Dentro de los grandes mercados, Canadá sólo aparece con potencial de desarrollo para los cítricos.

Los resultados de los ejercicios de simulación utilizando el modelo de equilibrio general también coinciden con el relevo cualitativo de los sectores, señalando que tanto en el ALCA como en la UE los productos que tendrán una enorme expansión en sus exportaciones (superior al 100%) son el algodón, el arroz y los productos de madera y derivados.

III.4.2 - Amenazas de desplazamiento de exportaciones

Las amenazas de estos acuerdos comerciales provienen de dos fuentes distintas. La primera es la amenaza de desplazamiento de las exportaciones argentinas en mercados donde desaparecerían las

Cuadro 11
Índice de potencial de crecimiento de exportaciones a mercados seleccionados

Productos	Bolivia	Canadá	Chile	EE.UU.	México	Perú	UE	Venezuela
Algodón sin elaborar				0.84		0.96	0.54	0.84
Hilado de algodón							0.6	
Tejido de algodón			0.66				0.6	
Arroz	0.96		0.66			0.96		
Celulosa							0.6	
Cítricos		0.54		0.66			0.9	
Madera				0.66	0.48		0.66	
Papel								
Tabaco					0.42		0.9	
Tanino								
Té				0.66				
Yerba mate								

Cuadro 12
Amenazas de desplazamiento de exportaciones

Productos	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile
Algodón sin elaborar	1 (EE.UU.)			0,78 (EE.UU.)
Hilado de algodón	1 (Perú)			
Tejido de algodón	0,5 (EE.UU.)			0,8 (EE.UU.)
Arroz ¹	1 (EE.UU.)			
Celulosa	1 (EE.UU.)			
Cítricos				
Madera				
Papel				
Tabaco ²		0,8 (EE.UU.)	0,9 (EE.UU.)	
Tanino				
Té				
Yerba mate				

¹ Existe un potencial desplazamiento de exportaciones a Perú por parte de importaciones desde EE.UU. con índice 0,78

² El caso del tabaco presenta un ejemplo especial y es la potencial amenaza de desplazamiento de nuestras exportaciones al mercado de EE.UU., hoy beneficiadas con un cupo. Utilizando una metodología diferente al resto de las mediciones de amenazas, hemos determinado que una liberalización total del mercado del tabaco en los EE.UU., en un escenario pesimista, amenazaría al 74% de las actuales exportaciones argentinas a ese destino.

Cuadro 13
Amenaza de mayores importaciones al mercado doméstico

Productos	EE.UU.	Brasil	Perú
Algodón sin elaborar	0.67		
Hilado de algodón			0.93
Tejido de algodón	0.8		
Arroz			
Celulosa	1		
Cítricos			
Madera	0.6		
Papel	0.86	1	
Tabaco	0.6		
Tanino			
Té			
Yerba mate			

preferencias que gozan los productos argentinos, especialmente en el ALCA. La segunda proviene de un eventual aumento de importaciones en el país, fruto de la reducción de las actuales barreras arancelarias y no arancelarias por parte de la Argentina.

Respecto del primer tipo de amenaza, los análisis demuestran que las mayores amenazas provienen de EE.UU. y sólo en un caso proviene de Perú (cuadro 12). El mercado más amenazado es el brasileño y las amenazas se concentran en la cadena del algodón, el arroz y la celulosa, con niveles de amenaza que en casi todos los casos alcanza el valor de 1, el máximo posible.

Sólo en tabaco los mercados paraguayo y uruguayo aparecen como sensibles a importaciones de terceros destinos. En el caso del mercado chileno, país que no es miembro del Mercosur, en algodón y sus tejidos se presentan amenazas porque hoy el país goza de preferencias arancelarias frente a un exportador poderoso como es EEUU. De todos modos, la firma del acuerdo de libre comercio entre esos dos países significa el fin de las preferencias argentinas aún sin la llegada del ALCA.

En los resultados de la simulación con el modelo de equilibrio general, considerando todas las limitaciones

de dicho cálculo, también encontramos que en un escenario de liberalización total las exportaciones argentinas de té, yerba y tabaco, junto a las de subproductos de la madera, caerían en el mercado brasileño, en el uruguayo y en el de la UE.

III.4.3. Amenazas al mercado local

La reducción de aranceles como resultado de las negociaciones puede generar aumento de importaciones en el mercado local, amenazando la producción doméstica. Por el tipo de productos en que se especializa el NEA, acá también las amenazas provienen casi totalmente de los EE.UU. (cuadro 13). Estas son particularmente altas en celulosa, papel y tejidos de algodón, y en menor medida, en algodón sin elaborar, madera y tabaco. Aquí es necesario volver a resaltar que muchas de estas producciones hoy disfrutan en los EE.UU. de apoyo estatal de variado origen, y es dable pensar que si estos sectores se liberalizaran por completo en el Mercosur, sería porque la negociación lograría a cambio que los EE.UU. también se habrían comprometido a reducir sus medidas de apoyo interno. Si esto es así, la competitividad de sus exportaciones se reduciría significativamente y la amenaza a nuestro mercado sería menor.

En el caso del papel, existe la peculiar amenaza de Brasil, y esto es así porque hemos detectado que todavía existen en ese sector protecciones para-arancelarias argentinas que afectan a las exportaciones brasileñas, que son muy competitivas internacionalmente. Otro caso especial lo constituye Perú como origen de hilados de algodón, con un grado de amenaza local de 0,93.

En el análisis con el modelo de equilibrio general se observa que la producción argentina se expande (y mucho) en todos los sectores y bajo todos los escenarios, de manera que la amenaza puede tomar la forma de una mayor porción del mercado interno a mano de las importaciones, pero no a costa de menor producción nacional absoluta.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

Las capacidades de los sectores productivos regionales para detectar nuevas oportunidades, y realizar las acciones necesarias para aprovecharlas parecen ser menores dada la debilidad que involucra el nivel de educación de la población económicamente activa en los sectores analizados, la estructura de tenencia de la tierra, y la inadecuación de marcos regulatorios y políticas públicas necesarias para el desarrollo de cada sector. Por estas mismas razones, es también muy limitada la capacidad de estos sectores para reestructurarse en respuesta a un incremento de importaciones como resultado de las negociaciones comerciales.

Muchas de las limitaciones encontradas en los sectores productivos se relacionan con debilidades de la política pública argentina (nacional, provincial o municipal) y por lo tanto el escenario puede variar sustancialmente de aquí a 10 ó 15 años, cuando estos acuerdos hayan entrado en vigencia total. En vista de las negociaciones comerciales en curso, los representantes argentinos deberán considerar estas debilidades y tratar las concesiones y pedidos en consecuencia.

Del análisis cualitativo, cuantitativo, económico, productivo, social y demográfico, se pueden inferir algunas recomendaciones para los negociadores comerciales argentinos:

- 1) Dada la debilidad general del NEA, debe hacerse un esfuerzo por prolongar lo más posible la liberalización de estos diez sectores, con especial énfasis en aquellos en los que este estudio muestra que la amenaza es mayor.
- 2) En las negociaciones con los EE.UU. se deberá enfatizar el compromiso por la eliminación de las medidas de apoyo interno a estos sectores sensibles. En particular esto afecta al algodón y sus derivados, al arroz y al tabaco.
- 3) Por su tamaño como mercado, las negociaciones con la UE deben concentrarse en la apertura de mercados para estos productos. La clara fragilidad de las economías regionales que sostienen a estos productos puede usarse como carta de negociación

a la hora de forzar reducciones.

- 4) Dada la baja competitividad de la UE en casi todos estos sectores sensibles, la oferta Argentina puede ser particularmente generosa en eliminación inmediata de barreras, si a cambio el país puede obtener otras concesiones significativas.
- 5) Los EE.UU. son el segundo mercado de importancia para casi todos los productos analizados, de modo que además de insistir en limitar su nivel de apoyo externo y alargar la protección de nuestro mercado interno, los negociadores deberán enfatizar el logro de acceso a ese gran mercado. Esto será una tarea compleja dado los enormes lobbies agrícolas internos que se opondrán.
- 6) Las varias amenazas a un desplazamiento de nuestras exportaciones del mercado brasileño obliga a enfatizar las negociaciones intra-Mercosur que deben preceder a toda negociación bi-regional, procurando lograr el mantenimiento de la preferencia Mercosur todo lo posible.

La existencia de perdedores es inherente a los procesos de negociación, según afirma la sabiduría convencional de los procesos de apertura comercial. La evidencia tan contundente de este estudio sobre la vulnerabilidad social de la población vinculada a los sectores aquí analizados, además de instar a nuestros negociadores a ser cautelosos en las concesiones, induce al estado nacional o los provinciales a poner en marcha políticas compensatorias. Éstas deben tener como foco central a los minifundistas que producen la gran mayoría de los cultivos aquí analizados y a los trabajadores de los sectores de la primera transformación. Una de las debilidades del NEA es justamente su bajo capital humano respecto del promedio nacional, de modo tal que es crítica la inversión en capacitación y el apoyo en la reestructuración frente a la amenaza de pérdida de mercados.

Finalmente, las exigencias que todos estos sectores exportadores están reclamando desde hace años a los

gobiernos provinciales y nacionales deben ser consideradas prioritarias si esperamos que la apertura de mercados beneficie a la región. La infraestructura es crítica para varios de estos *commodities* de mucho volumen y bajo costo. La finalización de la Hidrovía Paraná-Paraguay quizás sea el proyecto que mejor concentra las necesidades y esperanzas de casi todas las producciones importantes del NEA. También el mal funcionamiento de las cooperativas, las empresas provinciales de energía que proveen energía más cara que en otras provincias, y los impuestos que se terminan exportando, forman todos parte de estos viejos reclamos que frente al escenario de mayor apertura internacional se vuelven aún más urgentes.

ANEXO I

METODOLOGÍA IERAL PARA EL CÁLCULO DE IMPACTO DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

Las diferencias entre el indicador que hemos construido y el utilizado en CEI (2003) para el caso del punto h) de oportunidades en mercados de destino, surgen del hecho que mientras el segundo tiene como objetivo detectar sectores con mayor potencial, en este trabajo se busca evaluar el potencial de mercados específicos para sectores previamente seleccionados. Adicionalmente, y como se trata de pocos sectores, se abre la posibilidad de incorporar más variables, incluso cualitativas. La estructura de ordenamiento utilizada en CEI (2003) parte de tres variables y deriva en un ranking de 8 posiciones posibles. En este trabajo, al agregarle tres variables adicionales, de mantener la misma estructura de análisis, derivaría en un ranking de 64 posiciones posibles, lo cual dificultaría mucho la lectura e interpretación de los resultados. En cambio, hemos asignado un valor a cada variable, y luego la ponderamos por su importancia relativa, simulando así la ponderación implícita que tiene cada variable en CEI (2003) según su ubicación en el "árbol decisorio"⁵. Las nuevas variables adicionales introducidas para la medición de oportunidades son:

1) **Existencias de barreras significativas:** en el esquema de CEI (2003), esta variable es tomada como un discriminador inicial: sólo los productos

5 Las ponderaciones son: 1) Existencia de barreras 0,33; 2) Índice de Complementariedad Comercial (ICC) 0,24; 3) Calificación socio como cliente actual 0,16; 4) Potencial de crecimiento físico de la producción 0,12; 5) Barreras internas al crecimiento 0,12; y 6) Capacidad de redirigir exportaciones 0,06.

que presentan barreras significativas en mercados de destino son considerados para el ranking. Como en nuestro análisis los productos ya están predeterminados, hemos asignado el valor 1 cuando los productos presentan barreras superiores a las mínimas consideradas en CEI (2003) (aranceles *ad valorem* > 10%, y/o existencia de aranceles específicos, y/o cuotas), y un valor 0 para cuando las barreras son menores.

2) Variables cualitativas de análisis de capacidad de incremento de producción nacional en respuesta a nuevas oportunidades de exportación: a diferencia de los análisis más agregados que no pueden considerar cada situación sectorial específica, en este trabajo se cuenta con amplia información sobre la situación de los sectores y su potencial de crecimiento a mediano y largo plazo. Esta es una variable cualitativa que se desprende de toda la descripción del sector y la hemos dividido en dos:

2.a) Capacidad física de crecimiento de la producción: dado que casi todos los sectores analizados son sectores primarios con utilización extensiva del factor tierra, en esta variable se incluyen el potencial existente para incrementar la superficie cultivable, y la brecha existente hoy entre la productividad media regional y la potencial. De acuerdo a la combinación de estas variables en cada uno hemos calificado a esta variable como BAJA (0) o ALTA (1).

2.b) Existencia de barreras internas a la expansión derivadas de insuficiencias de la política pública: en muchos sectores existe un cúmulo de dificultades que ha frenado y aún frena la expansión sectorial derivados de deficiencias en la política pública. En general estas

barreras se relacionan con mala infraestructura y problemas fitosanitarios. De nuevo aquí la calificación es de importancia de las barreras ALTA (0) o BAJA (1).

Respecto del punto i), la amenaza de desplazamiento de nuestras exportaciones de mercados a los que hoy tienen acceso preferencial, la metodología es similar, sólo que aquí agregamos la variable existencia de barreras internas significativas (por las mismas razones por las que agregamos la variable barreras externas en el punto h) y con la misma valoración), pero manteniendo iguales las otras tres variables consideradas en CEI (2003)⁶. Este análisis sólo se realizó en aquellos casos en que las exportaciones amenazadas eran significativas (más de un 5% del total).

Respecto del punto j), el referido a la amenaza de desplazamiento de producción local por aumento de importaciones a partir de la reducción de barreras, las modificaciones a la metodología son similares. En primer lugar, dado que el producto está predeterminado, la existencia o no de barreras significativas en el mercado local no es un criterio selector sino que lleva una valuación de 0 ó 1. Sólo en el caso en que nuestras barreras sean inexistentes (por ejemplo con arancel = 0%) este análisis no sería realizado. Si los aranceles son entre 0% y 10% se le da valor de 0 a esta variable pero de todos modos se consideran las otras variables y se elabora el índice ponderado⁷. En segundo lugar, el otro criterio pre-seleccionador en CEI (2003), que implica que existan exportaciones del producto desde el socio comercial hacia el mundo mayores a las importaciones totales de la Argentina del producto, también ha sido transformado en una variable con valor 0 (cuando no se cumple el requisito) y 1 (cuando sí se cumple).

6 Las ponderaciones para estas variables son: Existencia de barreras en Brasil: 0,4; ICC proveedor extranjero/Brasil: 0,3; Brasil como cliente de ese proveedor extranjero: 0,2; Brasil como cliente de la Argentina: 0,1.

7 Las ponderaciones para estas variables son: Existencia de barreras argentinas: 0,33; Capacidad de desplazamiento de producción doméstica: 0,27; ICC proveedor extranjero/Argentina: 0,2; Peso del proveedor extranjero en impto argentinas: 0,13; VCR Brasil sin la Argentina: 0,07.

IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO DEL ALCA Y MERCOSUR - UNIÓN EUROPEA PARA LA REGIÓN DEL NOROESTE ARGENTINO

■ Esta síntesis resume el informe preparado por FIEL, cuyo equipo de trabajo estuvo conformado por Daniel Artana, Marcela Cristini, Abel Viglione, Mónica Panadeiros, Guillermo Bermúdez y Lorena Schupak. Las opiniones vertidas son de exclusiva responsabilidad de los autores.

IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO DEL ALCA Y MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA PARA LA REGIÓN DEL NOROESTE ARGENTINO

Resumen Ejecutivo

I - CARACTERÍSTICAS DEL NOA

Las provincias del NOA son pequeñas desde el punto de vista de su producción, con apenas 6,4% del Producto Bruto del país, pero con un importante asentamiento de población que llega al 12% del total (cuadro 1). Las exportaciones de bienes no superan el 10% del producto de cada provincia, con la excepción de Catamarca donde supera el 40%.

Tucumán y Salta son las provincias más importantes de la región en términos de Producto Bruto Geográfico (PBG), con más de la mitad del producto regional. seguida por Salta, con un 32.4% del PBG regional (cuadro 2). De los sectores productivos, el minero es el más importante para Catamarca; el manufacturero sobresale en Jujuy, La Rioja y Salta; el agro en Santiago

del Estero; mientras en Tucumán el agro y la industria manufacturera presentan un papel similar.

Los indicadores socio-económicos caracterizan al NOA como un conjunto de provincias de menor nivel de desarrollo relativo al conjunto del país con problemas de pobreza acentuados o disimulados por mecanismos poco sustentables en el tiempo (exceso de empleo público). Se trata de provincias dotadas con recursos mineros, tierra y mano de obra no calificada, con estructuras productivas concentradas en pocos productos mineros y agroindustriales de exportación. También tienen actividades sustitutivas de importaciones mano de obra intensivas. Los principales productos elaborados y servicios ofrecidos por provincia se reflejan en el cuadro 3.

Cuadro 1
Indicadores Económicos Seleccionados

Jurisdicción	Población		PBI per capita	PBG	Crecimiento del PBG	Exportaciones de bienes
	Miles de hab.	% total país	\$ de 1993	% del total país	promedio anual 1990-2000	en % del PBG
Catamarca	331.0	0.9	3639.8	0.5	2.9	42.2
Jujuy	609.0	1.7	3193.6	0.8	1.5	5.2
La Rioja	287.9	0.8	5272.1	0.6	5.7	10.5
S. del Estero	795.7	2.2	2443.9	0.8	4.4	3.7
Salta	1,065.3	3.0	3521.3	1.6	4.2	9.8
Tucumán	1,331.9	3.7	3729.7	2.1	4.7	6.9
NOA	4,420.8	12.3	3467.9	6.4	4.0	10.1

Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Economía y Direcciones provinciales de estadística

Cuadro 2
Estructura Productiva de la Región del NOA

Provincia	Producto Bruto Geográfico (1)	Particip. de la provincia en el PBG Regional (%)	Estructura Económica (%)			
			Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca	Minería y Petróleo	Industria Manufacturera	Consolidación tres sectores
Catamarca	1,204.7	7.9	7	19	13	39
Jujuy	1,945.0	12.7	18	2	35	55
La Rioja	1,517.9	9.9	3	-	31	34
S. del Estero	1,944.4	12.7	22.8	0.5	8.8	32.1
Salta	3,751.2	24.5	14	3	34	51
Tucumán	4,967.6	32.4	11.8	0.4	14.9	27.1

(1) Datos correspondientes a 2001, en millones de pesos de 1993

Fuente: FIEL en base a Agencia de Desarrollo de Inversiones y estimaciones propias

Cuadro 3
Principales productos y servicios de la región

Provincias	Productos Agroindustriales	Manufacturas mano de obra intensivas	Otras manufacturas	Minería	Servicios
Catamarca	Olivo, Poroto negro, Cereales, Algodón	Calzado y Textiles		Cobre, Litio y Oro	Turismo
Jujuy	Tabaco, Azúcar, Porotos, Cítricos		Acero	Zinc y Plomo Cadmio, Plata Boratos	Turismo
La Rioja	Vino, Olivo y Aceite de oliva, Productos de cuero	Calzado deportivo Textiles Confecciones	Envases (Tetrabrick) Bolsas de plástico Carburadores y válvulas Cosméticos y medicamentos	Cobre y Oro (sin explotar)	Turismo
Tucumán	Limón, Azúcar, Tabaco, Hortalizas	Calzado y Textiles Golosinas	Cartón corrugado Papel de diario Papel de impresión Camiones		Turismo
Santiago del Estero	Algodón, Soja, Maíz, Hortalizas, Sorgo, Ganadería, Carbón vegetal				Turismo
Salta	Tabaco, Azúcar, Porotos, Soja, Pomelo, Vinos		Naftas	Gas natural	Turismo, Energía eléctrica

Fuente: FIEL en base a datos INDEC y MECON

48

II - COMERCIO EXTERIOR DEL NOA

Las exportaciones del NOA se expandieron a una tasa del 13,6% anual entre 1993 y 2001, por encima de la tasa promedio del país del 7,6%. Favoreció este crecimiento el impulso de los despachos mineros desde Catamarca. De

este modo su participación en las exportaciones se duplicó, pasando de 3,8% en 1993 a 6,1% en 2001 (Cuadro 4).

Sólo 22 productos explican más del 80% de las exportaciones de la región, donde se destacan minerales, combustibles, frutas, hortalizas, cueros,

Cuadro 4
Región del NOA: exportaciones provinciales, 2001

Provincia	Exportaciones Provinciales		
	Millones de US\$	% del total NOA	% del total país
Catamarca	421.6	25.9	1.6
Jujuy	111.3	6.8	0.4
La Rioja	164.7	10.1	0.6
Salta	468.9	28.8	1.8
Santiago del Estero	47.4	2.9	0.2
Tucumán	416.7	25.6	1.6
Total del NOA	1,630.70		6.1

Fuente: Elaboración propia en Base a Origen Provincial de las Exportaciones - INDEC

Cuadro 5
Destino de las exportaciones provinciales

Catamarca		Jujuy		La Rioja		Salta		Santiago del Estero		Tucumán	
país	%	país	%	país	%	país	%	país	%	país	%
Corea	22	Brasil	16	Brasil	48	Brasil	23	Brasil	30	Brasil	21
Japón	20	EE.UU.	15	China	14	Chile	19	Chile	10	EE.UU.	16
Alemania	17	Chile	9	Uruguay	9	EE.UU.	17	Tailandia	9	Países Bajos	8
Finlandia	10	Paraguay	8	Chile	6	Bolivia	7	España	8	España	4
Canadá	9	Alemania	7	EE.UU.	5	España	5	Perú	8	Chile	4
primeros 5	78	primeros 5	55	primeros 5	82	primeros 5	71	primeros 5	65	primeros 5	53

Fuente: elaboración propia en base a INDEC

jugos de fruta, oleaginosas, autopartes, cereales, tabaco, azúcar y artículos de confitería. La exportación de concentrados de cobre, que alcanzo a casi 400 millones de pesos en el 2001, representó el 25% de las exportaciones conjuntas de las 6 provincias bajo análisis. Los siguientes productos corresponden a limones, nafta, hojas de tabaco y gas natural, con alrededor del 5% cada uno; mientras que porotos, cueros y derivados del limón rondan el 3% de las exportaciones regionales. En general no son actividades con una importante participación de mano de obra.

En relación a los destinos de las exportaciones, para Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán, el principal es Brasil, y entre los cuatro siguientes se encuentran Estados Unidos y Chile (cuadro 5).

Catamarca se diferencia del resto de las provincias de la región por contar entre sus principales destinos a países como Republica de Corea y Japón.

III - BARRERAS COMERCIALES PARA LOS PRODUCTOS DEL NOA

El acceso al mercado de los Estados Unidos presenta barreras sumamente detalladas por producto, y en muchos casos con aranceles específicos, para los cuales se ha calculado el arancel *ad valorem* equivalente. Las mayores barreras que enfrentan los productos que exporta el NOA se encuentran en los rubros agropecuarios, en calzado y textiles (cuadro 6). Además, en azúcar y tabaco Estados Unidos cuenta con cuotas arancelarias.

Cuadro 6
Estados Unidos: barreras arancelarias
Productos seleccionados

producto	arancel específico	arancel <i>ad valorem</i> equivalente
Limones y Lima Agria	2.2 centavos/kg	4.40%
Azúcar de caña y remolacha	no menor que 0.9438 centavos/kg	3.10%
Artículos de confitería sin cacao		5.60%
Tabaco Virginia y Burley	de 0 a 37.5 centavos/kg	13.00%
Cueros bovinos (Wet Blue)		0% a 5%
Vinos	de 6.3 a 19.8 centavos/litro	de 2.3% a 7.3%
Calzado deportivo de tela	90 centavos/par + 37.5%	67.50%
Remeras	8.2% a 19.8%	8.2% a 19.8%

Fuente: USITC USDA

Cuadro 7
Unión Europea: barreras arancelarias
Productos seleccionados

producto	arancel específico	arancel <i>ad valorem</i> equivalente
Aceitunas		12.80%
Azúcar de caña	41,9 euros/100 kg	139.00%
Aceite de oliva	134,6 euros/100 kg	32.00%
Trigo	95 euros/100 kg	79.20%
Tabaco Virginia	18,4%, min 22 euros/100 kg y max 24 euro	0.32
Aceite esencial de limón		0.07
Jugo de limón		15.20%

Fuente: CNCE

A su vez, los productores norteamericanos cuentan con la posibilidad de recurrir a los mecanismos de protección de su ley de comercio, lo que genera cierta incertidumbre de ingreso. Por último, los Estados Unidos también operan con instrumentos preferenciales para los países pobres o muy pequeños de la región, tratamientos que se han perfeccionado en acuerdos recientes con América Central y el Caribe.

La UE presenta una mayor protección en los rubros agrícolas, debido a la Política Agropecuaria Común. Así se aprecian algunos productos con aranceles muy altos, como el caso del azúcar, trigo y aceite de oliva (cuadro 7).

Otro aspecto de interés es el hecho de que la Argentina cuenta en algunos casos con ingreso favorecido dentro del Sistema Generalizado de Preferencias. Como ya se mencionara, estos beneficios aunque importantes son inestables, por lo que se aprovechan en el corto plazo pero no alcanzan para incentivar la inversión local.

Por último, por su patrón exportador, el NOA tiene capacidad para sustituir en algunos productos primarios agrícolas a las ex colonias europeas, también del área subtropical en América, Asia y África, que se han beneficiado con tratamientos preferenciales por muchos años (v.g., ex Convención de Lomé).

IV. EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL ALCA

El NOA como participante en el ALCA

La caracterización del patrón productivo del NOA lo ubica como una economía pequeña, con un alto grado de protección natural (lejos del litoral), ingresos medios bajos, tasa intermedia de crecimiento en la última década y aceptable conexión de infraestructura al resto del mundo. Su dotación de recursos la asemejan dentro del ALCA a las economías de Centro América, el Caribe y a los países del grupo andino. Desde ese punto de vista, sus principales intereses en la negociación son los productos subtropicales –tabaco, azúcar, porotos, cítricos–, textiles, calzado y autopartes. Los productos con mayor ventaja son los de la minería, petróleo y gas.

Santiago del Estero se diferencia de esa caracterización ya que por su producción agrícola se asemeja más a la Pampa Húmeda en el Sur y al NEA en el noreste.

Con respecto al empleo, las actividades de exportación no son intensivas en mano de obra ni tampoco lo es la industria manufacturera salvo por los casos de alimentos e industria textil. El grueso del empleo se concentra en los servicios, y dentro de ellos tiene gran importancia el empleo público, que en algunas provincias fue utilizado como reemplazo del seguro de desempleo. Por lo tanto, el impacto benéfico de los acuerdos no deberá buscarse en el aumento del empleo directo sino en la aceleración de la tasa de crecimiento por aumento del comercio y la inversión que derive indirectamente en un aumento del empleo.

Efectos económicos

Los efectos económicos se refieren principalmente a las oportunidades y amenazas comerciales y a la inversión extranjera directa. El resto de los temas a negociar tienen alcance nacional y mejorarán en general el desempeño de la región pero no presentarán efectos específicos dado el grado de desarrollo del NOA.

Las oportunidades se definen básicamente en términos de los efectos de creación del comercio. Se detectaron oportunidades para los productos subtropicales en el mercado de los Estados Unidos y Canadá. Tabaco, azúcar y textiles son productos que muestran picos arancelarios en los Estados Unidos, Canadá y México y cuya liberalización podría crear oportunidades para las exportaciones locales.

Por el lado de las amenazas, las mismas son de dos tipos. Primero, la competencia de otros países podrían reducir los beneficios potenciales de la mejora en el acceso a los mercados del hemisferio. Para el conjunto de productos con ventajas comparadas de la región se detectaron países dentro del ALCA (centroamericanos y del Caribe, Chile, Brasil) que ostentan ventaja comparada y que ya compiten con la Argentina en los mercados mundiales. Los países de América Central, la Comunidad Andina y el Caribe, con sus tratados preferenciales de acceso a los Estados Unidos, buscan su consolidación

comercial y esperan un trato diferenciado. Esto iría en perjuicio del NOA en el rubro de textiles y confecciones y en algunos cultivos subtropicales.

Segundo, las ventas de otros países también pueden desplazar parte de las exportaciones argentinas a los mercados donde al presente entra con preferencia arancelaria (v.g., Mercosur), al poder ingresar en igualdad de condiciones: EE.UU. y Canadá tienen interés de obtener acceso a todos los países con sus productos industriales; México ha recorrido parte del camino de negociaciones de acceso con la firma de tratados bilaterales. Tampoco debe descartarse el avance de la oferta agrícola de los EE.UU. en la región. En el caso de los productos con menos ventajas comparativas, como textiles, calzados, golosinas y conservas de frutas, los países de América Central y el Caribe y Brasil ya se encuentran en los mercados internacionales con alguna ventaja.

Otros efectos esperados se vinculan con la inversión extranjera directa (IED). Uno de ellos es en minería e industrias derivadas, donde debido a que las barreras comerciales son bajas –con la excepción de la siderurgia–, el acceso a los mercados es en general son abiertos, las negociaciones deberían dirigirse a atraer inversión al sector. El NOA ya ha recibido también inversiones en otros sectores como la producción de tabaco y en gas y petróleo.

Un sector donde se produjeron grandes inversiones bajo acuerdos previos fue el turismo, sobre todo en México y América Central. El NOA, que presenta condiciones favorables para el turismo receptivo, quedó atrás en la atracción de esa inversión, aunque se mantienen muy buenas posibilidades de retomarlas.

Sin embargo, es difícil la posición del NOA, ya que su estructura productiva se asemeja mucho a la de los países centroamericanos, México y algunas regiones de Brasil, las que estarán en mejores condiciones para garantizar la seguridad jurídica y la eficiencia del capital que se invierta. Con todo, el escenario de integración al menos abre alguna oportunidad adicional, al brindar algún aval implícito de los países socios más grandes a los menos

desarrollados.

Consideración final

El balance de la participación del NOA será favorable si existe una clara iniciativa regional para asegurarse su competitividad en la oferta de productos agrícolas subtropicales y en la producción manufacturera. Existen beneficios potenciales importantes del aumento de los flujos de inversión y de las nuevas actividades.

Para evaluar las oportunidades y amenazas se efectuó un ejercicio sobre bases conservadoras de cálculo. Primero se definieron los productos bajo dos categorías: i) los exportados/exportables por la región, y ii) otras manufacturas con menor ventaja comparativa –productos sustitutivos de importaciones– y servicios. Los primeros fueron valuados según sus ventas mientras los segundos fueron incorporados en términos de su valor agregado.

Dentro del valor exportado total se distinguió el valor exportado a países del ALCA del valor exportado al resto del mundo. A continuación se establecieron los valores estimados de amenazas y oportunidades que el ALCA conllevaría potencialmente para el NOA. Las amenazas se definieron como la pérdida parcial o total para nuestros productos exportados a los mercados del Mercosur, Chile y Bolivia a manos de otros países del Acuerdo, lo que constituye un costo muy elevado teniendo en cuenta que parte de este comercio refleja una vinculación robusta construida en el marco del Mercosur ampliado, en la que no sólo participan los precios como variable de decisión en el abastecimiento externo.

En el mismo espíritu se definieron las oportunidades como una proporción del mercado de los Estados Unidos únicamente, aunque el ALCA será un mercado mucho más grande. Para los productos agroindustriales se planteó un acceso de largo plazo del 20% de las importaciones de EE.UU. y para los productos industriales uno del 5%. Además, como cota superior se supuso que en ningún caso se podrían triplicar las exportaciones totales actuales de la región por producto. No se supusieron oportunidades en los rubros de energía –gas, electricidad y combustibles–, aunque muy probablemente sus ventas mejoren al menos por vía del mayor crecimiento regional

Cuadro 8
ALCA: Balance de Oportunidades y Amenazas Comerciales

Categoría de producto	Sector	Monto	Observaciones	
Oportunidades	Productos Exportados/ Exportables	Agroindustriales	472 mill. de US\$	Acceso de largo plazo del 20% del mercado de Estados Unidos; en ningún caso se permite triplicar las exportaciones a la región
		Industriales, minería y combustibles	239 mill. de US\$	Acceso de largo plazo del 5% del mercado de Estados Unidos; en ningún caso se permite triplicar las exportaciones a la región
	Productos sustitutos de importación y Servicios	Industriales	-	
		Turismo	7,5 mill. de US\$	Inversión extranjera directa adicional en el sector que representa un crecimiento del 5% anual del flujo registrado.
	Subtotal Oportunidades		718 mill. de US\$	
Amenazas	Productos Exportados/ Exportables	Agroindustriales	40 mill. de US\$	Pérdida parcial o total para nuestros productos en el Mercosur ampliado a mano de otros países del acuerdo
		Industriales	65 mill. de US\$	
	Productos sustitutos de importación y Servicios	Industriales	284 mill. de US\$	Desplazamiento completo por la oferta máxima
	Subtotal Amenazas		389 mill. de US\$	
Balance		330 mill. de US\$		

en los países limítrofes inducido por el acuerdo.

MERCOSUR-Unión Europea

Para los productos sustitutos de importaciones se consideró la amenaza máxima de su desplazamiento completo por la oferta externa, nuevamente un supuesto muy conservador si se observa que esos sectores ya están enfrentando la competencia brasileña. Para el caso del turismo se estimó el incremento del valor agregado del 5% anual sobre la base de una ampliación de la capacidad del sector por atracción de nueva inversión extranjera directa.

En esta negociación, presentan una estructura semejante al NOA países que corresponden a las ex colonias europeas y a los de Europa Oriental que ingresaron a la UE a partir de su proceso de ampliación, que podrían competir con los productos del NOA en el mercado comunitario pero que también podrían aumentar la demanda de productos del NOA pues son economías con un grado intermedio de industrialización.

El balance del ejercicio arroja un saldo positivo de alrededor de US\$ 330 millones de dólares anuales cuando el acuerdo esté funcionando plenamente. Nótese que las oportunidades son muy importantes (US\$ 718 millones anuales) pero las amenazas restan del balance un monto significativo (US\$ 389 millones anuales).

Efectos económicos

El MERCOSUR y la UE tienen estructuras de protección muy diferentes que condicionan en parte su alta compatibilidad entre exportaciones e importaciones. Ello se debe a la prolongada y alta protección que la Política Agropecuaria Común ha prestado a los productos exportables tradicionales del Cono Sur y, por el lado del MERCOSUR, al escalonamiento arancelario que protege relativamente más a los productos manufactureros de origen industrial.

**V - EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL ACUERDO
MERCOSUR - UNIÓN EUROPEA**

El NOA como participante en el Acuerdo

A la vez, es más limitada la competencia de terceros países que ya exhiben acuerdos preferenciales –como las ex colonias europeas– porque se trata de relaciones comerciales muy prolongadas donde se combinan la ayuda para el desarrollo y las exportaciones. En contraste, los acuerdos en el caso del ALCA entre EE.UU. y los menos desarrollados del Caribe son más reciente y, aunque ya existían lazos comerciales fuertes, ha creado fuertes expectativas de crecimiento. Además, el comercio intra-comunitario parece haber alcanzado su mayor participación en el comercio total (65%) y hasta ha mostrado algún signo de declinación.

Se han detectado oportunidades explotables en el comercio con la UE en general, y con España en particular, en todos los productos exportados. Las exportaciones de productos primarios se encuentran penalizadas por la actual estructura arancelaria, por lo que podrían beneficiarse con el acuerdo.

Del lado las amenazas, dos sectores de interés de la UE, como el automotriz y los bienes de capital, están sujetos a los aranceles máximos de la escala arancelaria. En el automotriz, una liberalización podría perjudicar al NOA. Por último, otro caso sensible es el del papel para periódicos que tiene competencia potencial de los países nórdicos, que registran una fuerte ventaja comparada.

Además, y como en el caso del ALCA, el mayor impacto adicional de este acuerdo podría ser el de aumentar la inversión extranjera directa. Los capitales europeos son más afines a los proyectos de turismo que a los de minería, al menos en términos de la experiencia de los años 90. También podrían participar en proyectos de infraestructura.

Consideración final

El balance del acuerdo para el NOA se muestra positivo sobre todo en los aspectos comerciales y en menor medida en los de inversiones. Aunque las oportunidades dan resultados más modestos que en el caso del ALCA, enfrentan menos amenazas.

Este ejercicio también se construyó sobre bases conservadoras de cálculo y se utilizaron las mismas

categorías de análisis y criterios de valuación. Para los productos exportados se relevó el mercado total en los principales países europeos a los que ya se tiene acceso. A continuación se establecieron los valores estimados de amenazas y oportunidades que el Acuerdo Mercosur - Unión Europea conllevaría potencialmente para el NOA.

Las amenazas se definieron como la pérdida de los mercados del Mercosur, Chile y Bolivia a manos de los países europeos para algunos productos seleccionados, lo que constituye un costo moderado en este caso dados los diferentes patrones de producción y exportaciones entre la región y la Unión Europea. En el mismo espíritu se definieron las oportunidades como una proporción del mercado de los países a los que ya accede la región, aunque luego del Acuerdo el acceso potencial estará abierto a un mercado mucho más grande. Para todos los productos se planteó un acceso adicional equivalente al 1% del mercado total de los países europeos seleccionados. Además, como cota superior se supuso que en ningún caso se podrían triplicar las exportaciones totales actuales de la región por producto. No se supusieron oportunidades en los rubros de energía –gas, electricidad y combustibles–, aunque muy probablemente sus ventas mejoren al menos por vía del mayor crecimiento regional en los países limítrofes inducido por el acuerdo.

Para los productos sustitutivos de importaciones se consideró la amenaza máxima de su desplazamiento completo por la oferta externa en los productos seleccionados. Para el caso del turismo se estimó el incremento del valor agregado en el 5% anual sobre la base de una ampliación de la capacidad del sector por atracción de nueva inversión extranjera directa.

El balance del ejercicio arroja un saldo positivo de alrededor de US\$ 396 millones (cuadro 9). Las oportunidades son más moderadas que en el caso del ALCA (US\$ 498 mill.) pero las amenazas restan del balance menores (US\$ 102 mill).

VI - RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

Las condiciones que aseguren el logro efectivo de estos

Cuadro 9
Unión Europea: Balance de Oportunidades y Amenazas Comerciales

	Categoría de producto	Sector	Monto	Observaciones
Oportunidades	Productos Exportados/ Exportables	Agroindustriales	272 mill. de US\$	Se consideraron los mercados a los que ya se tiene acceso (Alemania, Finlandia, España, R. Unido, P. Bajos, Italia y Bélgica) y teniendo en cuenta sus importaciones totales que incluyen el intracomercio de la UE, se supuso un acceso adicional del 1% del mercado siempre que no se supere un monto que triplique las exportaciones actuales totales de la región
		Industriales, minería y combustibles	218 mill. de US\$	
	Productos sustitutos de importación y Servicios	Industriales	-	
		Turismo	7.500 mill. de US\$	Inversión extranjera directa adicional en el sector que representa un crecimiento del 5% anual del flujo registrado
	Subtotal Oportunidades			498 mill. de US\$
Amenazas	Productos Exportados/ Exportables	Agroindustriales	-	
		Industriales	62 mill. de US\$	Papel y autopartes en los mercados del Mercosur ampliado se pierden parcialmente reemplazados por la competencia
	Productos sustitutos de importación y	Industriales	40 mill. de US\$	Acero reemplazado por las importaciones desde la Unión Europea
	Subtotal Amenazas			102 mill. de US\$
Balance			396 mill. de US\$	

resultados se vinculan tanto a las propias negociaciones como a las políticas generales y locales de la Argentina.

En temas financieros, un objetivo importante de política sería lograr acceso a fuentes de financiamiento dentro de los acuerdos como los bancos de exportación-importación existentes o fortalecer esfuerzos binacionales o de grupos de países para la financiación del desarrollo de la infraestructura regional. Esto dejaría para el capital privado los aspectos referidos al crédito comercial y de trabajo, con posibilidades de reducir la tasa de interés local si se logran acuerdos de *joint venture* o líneas de crédito asociadas a negocios bilaterales. Actualmente, los niveles subnacionales de gobierno de los países más avanzados se mueven en estos temas con mucha mayor independencia que en el pasado, promoviendo a sus

empresas directamente. El NOA podría acceder a este tipo de vinculación siempre que los acuerdos en marcha brinden un marco favorable.

Un factor muy importante para desarrollar la potencialidad de los nuevos acuerdos en el NOA será la disponibilidad de un pool de mano de obra que pueda responder a la ampliación de los negocios actuales y a la nueva inversión. Para ello habría que facilitar el reentrenamiento de los trabajadores. Los mejores resultados en estos programas, de alcance limitado, se han obtenido cuando las ocupaciones alternativas aparecen en servicios tales como los del turismo. Como ese sería uno de los casos en el NOA y ya se cuenta con algunos antecedentes de formación para el sector, podrían diseñarse algunos programas piloto con

participación de las universidades y terciarios locales. menor grado en Estados Unidos.

Vale la pena indicar que en actividades como el azúcar, los limones o el cobre, la región podría moverse a niveles de mayor elaboración, con incorporación de tecnología y nuevos productos, lo que en general está penalizado por escalas arancelarias que crecen con el grado de elaboración, principalmente en la UE, y en

Por último, para ambas negociaciones se requiere un mecanismo apto y fluido de solución de controversias que disuada a las partes de incorporar inestabilidad comercial a través de barreras no arancelarias. El cuadro 10 (*página anterior*) resume los intereses regionales en ambas negociaciones comerciales.

Cuadro 10
Síntesis de los intereses regionales en la negociación comercial

	ALCA	Mercosur - UE
Intereses de la región en la negociación.	Lograr el acceso a los mercados grandes del acuerdo (Estados Unidos, Canadá, México) y mantener el acceso en el Mercosur y Chile.	Lograr acceso a la Unión Europea y mantener el acceso al Mercosur de productos principales..
Productos y servicios principales		
Sensibles para la región - autopartes	Depende de la evolución de la relación Brasil-México y Brasil-EE.UU. La Argentina debe buscar permanecer en la cadena de valor.	La UE puede ser muy agresiva con sus exportaciones y completar la cadena de valor con los países grandes (Brasil y México).
Sensibles para la región y sus socios potenciales - azúcar - tabaco - textiles - calzado.	Prevalece la estrategia de apertura pautada en el tiempo; se deben evitar tratamientos especiales que beneficien a los países competidores por ser de menor desarrollo relativo (v.g., países de Centroamérica).	Prevalece la estrategia de apertura pautada en el tiempo; habría que balancear la situación con los países de la ACP, que por el momento tienen acceso sin obligaciones recíprocas.
Sensibles para alguno de sus socios - aceite de oliva - vino - cereales.	Buscar una apertura inmediata, evitando cuotas y estableciendo o simplificando mecanismos para la evaluación de sanidad y calidad de los alimentos.	Buscar una apertura inmediata, evitando cuotas y estableciendo o simplificando mecanismos para la evaluación de sanidad y calidad de los alimentos.
Otros productos exportables - limones, otros cítricos y derivados - porotos - cobre, litio y oro - boratos - petróleo y gas - energía	Productos que ya tienen acceso, evitar compensaciones de la negociación que los afecten y prever que mayores grados de elaboración no sean afectados por los escalonamientos arancelarios	Productos que ya tienen acceso, evitar compensaciones de la negociación que los afecten y prever que mayores grados de elaboración no sean afectados por los escalonamientos arancelarios.
Turismo.	Atracción de la inversión extranjera directa y condiciones para la misma.	Buscar complementación y asistencia técnica para la organización del sector, atracción de inversión directa sectorial y en infraestructura.
Observaciones generales.	El patrón de productos del NOA es muy diferente del patrón promedio de exportaciones de la Argentina y se concentra en productos subtropicales y minería. La industria sustitutiva es mano de obra intensiva (textiles y calzado). La competencia con Centroamérica y México debe ser balanceada dentro del acuerdo.	La compatibilidad del comercio con la región es mayor que en el ALCA. El acuerdo debe buscar garantías sobre la no proliferación de potenciales barreras no arancelarias.

IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO DEL ALCA Y MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA SOBRE LA REGIÓN PATAGÓNICA

■ Esta síntesis resume el informe preparado por Grupo Unidos del Sud, cuyo equipo de trabajo estuvo conformado por Andrés Rupcic, Pablo Sanguinetti, Heber Tappatá, María Celina Polenta y María Cristina Cadenas. Las opiniones vertidas son de exclusiva responsabilidad de los autores.

IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO DEL ALCA Y MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA SOBRE LA REGIÓN PATAGÓNICA

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo evalúa el posible impacto socio-económico del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y del acuerdo entre los países que integran el MERCOSUR y los que conforman la Unión Europea (UE), sobre la Región Patagónica, integrada por las provincias de Chubut, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego. Para ello, en primer lugar se presentan las características productivas de la región y sus exportaciones, seguido por la descripción de las barreras comerciales y de la evaluación del impacto de estas negociaciones sobre los flujos comerciales, el empleo y los niveles de pobreza y distribución del ingreso.

I- SECTORES RELEVANTES Y COMERCIO EXTERIOR

Si bien la Región Patagónica ha sido una de las más dinámicas de la Argentina a lo largo del último siglo, con un fuerte crecimiento económico durante la década de los 90, su peso respecto a la generación de producto nacional sigue siendo poco representativa. En términos de medición de actividad económica, según el método del Producto Bruto Geográfico, la Región Patagónica contribuyó con alrededor del 70% del PIB argentino en 2001, muy por debajo del 66% de la Región Pampeana y del 14% del NEA.

En cuanto a la composición sectorial, el Sector

Servicios es el principal al aportar cerca del 45% del producto regional, seguido por los Sectores Primario (39%) e Industrial (17%). Estas participaciones reflejan que se trata de una región escasamente industrializada (cuadro 1). La importancia de los sectores primarios y terciarios muestran el impacto de la extracción de minerales e hidrocarburos, de la fruticultura, de la ganadería ovina y del sector público.

En términos de exportaciones, la Región Patagónica ocupa el segundo lugar, detrás de la Pampeana, alcanzando en 2002 exportaciones por valor cercano a los 3.560 millones de dólares. En los últimos años, esta región ha contribuye con alrededor del 15% de las exportaciones totales. Sin embargo, esta participación es muy volátil debido a la composición de la oferta exportable de la región, donde los combustibles representan una parte importante del total.

En cuanto al destino de sus exportaciones, la Región Patagónica despacha hacia los países miembros de la UE y del continente americano alrededor del 88% de sus exportaciones totales. En 2002, las ventas a estos destinos totalizaron los 3.174 millones de dólares, de los cuales el 18% correspondió al bloque europeo. Cabe destacar que Chile es el principal destino de la región debido, principalmente, a las ventas del sector de hidrocarburos. En segundo lugar, se alternan la UE, el

Cuadro 1
PBG por provincia patagónicas e importancia sectorial
en miles de pesos corrientes y participación porcentual

Región - Provincia	PBG 2001 en miles de \$ corrientes	Participación Sectorial		
		Primario	Industrial	Servicios
Chubut	4.326.349	39%	22%	39%
Neuquén	6.461.789	71%	9%	20%
Río Negro	3.575.326	23%	13%	64%
Santa Cruz	2.706.810	44%	16%	40%
Tierra del Fuego	1.163.462	34%	11%	54%
Total Región Patagónica	18.233.737	39%	17%	44%
Total País (PBI)	268.696.709	10%	30%	59%

Fuente: GUS, sobre la base de datos del Ministerio del Interior, ProInfo y de la Dirección General de Estadísticas de cada una de las provincias

Cuadro 2
Exportaciones de la Región Patagónica, por destino
en millones de dólares

Destino	1998	1999	2000	2001	2002	Promedio 98-02
Chile	655	750	1.335	1.440	1.330	1.102
Estados Unidos	473	642	774	633	716	648
UE	581	512	643	807	592	627
MERCOSUR	656	523	1.075	647	447	670
México	3	3	5	10	22	9
Canadá	77	57	19	8	15	35
Resto ALCA	24	17	37	60	53	38
Resto del mundo	377	494	365	379	381	399

Fuente: GUS, sobre la base de datos del INDEC

MERCOSUR y los Estados Unidos, con alrededor de 640 millones de dólares por año (cuadro 2).

Chubut es la principal provincia exportadora de la región totalizando alrededor de 1.300 millones de dólares por año desde el 2000, representando alrededor del 32% de las exportaciones totales de la región. En segundo lugar, se alternan las provincias de Neuquén y Santa Cruz, totalizando para el 2002 alrededor de 860 millones de dólares. Por su parte, Río Negro y Tierra del fuego, representan cerca del 9% cada una de las exportaciones regionales (cuadro 3).

En las exportaciones de la región el complejo de combustibles es el más importante, con cerca del 60% de las exportaciones totales promedio del periodo 1998-2002 (cuadro 4). Luego se ubican el complejo de pesca, aluminio y frutas pomáceas con alrededor del 26% de las ventas totales, seguidos por los complejo de ovino y oro y plata, con el 3,1% y 1,2%, respectivamente. En conjunto, estos complejos representan más del 90% de la oferta exportable de la Región.

El trabajo ha identificado como relevantes en la

Región Patagónica a los siguientes 11 sectores o complejos: i) Aluminio; ii) Cerezas; iii) Combustibles; iv) Frutas Pomáceas; v) Maquinarias Eléctricas; vi) Maquinarias Mecánicas; vii) Oro y Plata; viii) Ovino; ix) Pesca; x) Productos No Tradicionales y xi) Vinos. Las exportaciones de estos complejos representan poco más del 90% de la oferta exportable de la Región.

El aluminio en bruto es el principal producto del complejo Aluminio, siguiéndole en importancia las manufacturas tales como alambre, perfiles y tubos. La Argentina es un productor importante en América Latina y un exportador neto. En la Región Patagónica se ubican la planta productora de aluminio primario, las dos plantas de semielaborados y el puerto de exportación. La posición geográfica y la propiedad de la generación de energía se encuentran entre las ventajas competitivas de la única empresa del sector.

El sector Cerezas cobró ímpetu en la Región en los últimos diez años, donde representa cerca del 30% de la superficie nacional. La Región tiene una serie de ventajas comparativas que permiten obtener productos altamente diferenciados y de óptima calidad, como

Cuadro 3
Exportaciones por provincias de la Región Patagónica
en millones de dólares

Provincia	1998	1999	2000	2001	2002
Chubut	891	878	1.286	1.288	1.267
Neuquén	672	837	1.276	1.006	861
Santa Cruz	693	682	1.036	1.063	856
Río Negro	341	368	400	393	306
Tierra del Fuego	248	235	366	283	266
Total Patagonia	2.844	2.999	4.364	4.034	3.556

Fuente: GUS, sobre la base de datos del INDEC

Cuadro 4
Principales productos exportados, por complejo
 en millones de dólares, promedio 1998-2002

Sector	Producto	millones de dólares	particip. %
Combustibles	Petróleo crudo	1.910,5	53,7
	Gas	204,6	5,7
	Otros combustibles	32,4	0,9
Pesca	Moluscos	152,3	4,3
	Otros pescados	116,8	3,3
	Langostinos	106,8	3,0
	Merluza	101,0	2,8
	Harina y prep. de pescado	23,0	0,6
Aluminio	En bruto	232,5	6,5
	Manufacturas	36,4	1,0
Frutas pomáceas	Peras frescas	141,5	4,0
	Manzanas frescas	75,9	2,1
	Jugo de manzana	52,0	1,5
	Otros productos	4,7	0,1
Ovino	Lana	105,3	3,0
	Carne ovina	2,8	0,1
	Demás productos	1,6	0,0
Oro y plata	Oro en bruto	70,4	2,0
	Otros productos	0	0,0
Maquinaria eléctrica y mecánica	Aparatos de radio	8,3	0,2
	Otras máquinas mecánicas	5,6	0,2
	Aparatos de televisión	4,4	0,1
	Otros máquinas eléctricas	3,1	0,1
	Bombas	2,2	0,1
	Aires acondicionados	0,4	0,0
Resto		165,5	4,6
Total		3.560,0	100

Fuente: GUS, sobre la base de datos del INDEC

por ejemplo las condiciones agro-climáticas, la producción en contra-estación respecto al Hemisferio Norte y el hecho de ser zona libre de la plaga de la mosca de los frutos.

El sector Combustibles incluye al petróleo y al gas. Esta es la principal región productora del país y concentra también el 90% de las exportaciones totales de estos productos. Las fortalezas del sector se basan en los recursos naturales y en las reservas comprobadas.

El complejo de Frutas Pomáceas está compuesto por la producción de manzanas y peras y la elaboración de sus manufacturas, como jugos y sidras. Las peras en fresco representan el primer producto exportador, siguiéndole en orden de importancia las manzanas en fresco, jugos y conservas. La Argentina es uno de los principales productores mundiales, además de ser exportador neto. Esta actividad se radica excluyentemente en la Región Patagónica, en los valles irrigados de los ríos Negro y Neuquén, donde presenta buenas condiciones de

competitividad como consecuencia del clima y la dotación de recursos naturales, por lo que las condiciones de expansión son óptimas.

En el sector Maquinarias Eléctricas se incluyen principalmente auto-radios, discos para sistema de lectura de rayos láser y televisores, cuya producción se localiza en Tierra del Fuego. El sector ha perdido competitividad frente a productos de origen brasileño, entre otros factores debido a las asimetrías impositivas, tanto a nivel federal como nacional, con los productos fabricados en Manaos.

En el caso del sector Maquinarias Mecánicas, los bienes que se producen en la Región Patagónica son principalmente bombas para líquidos, acondicionadores de aire y equipos de perforación. En cualquiera de estos productos el comercio argentino es poco significativo en el contexto mundial, donde la Argentina es un importador neto.

La importancia del sector Oro y Plata en la Región Patagónica se sustenta en los importantes yacimientos que se registran en su territorio. La totalidad de las exportaciones de la región consisten en oro, en tanto la Argentina es importadora neta de plata. Este es un sector con una alta inserción internacional, liderado por la inversión extranjera directa. Las perspectivas del sector son buenas en un mercado donde la presencia argentina todavía es incipiente.

La importancia del sector Oro y Plata en la Región Patagónica se sustenta en los importantes yacimientos que se registran en su territorio. La totalidad de las exportaciones de la región consisten en oro, en tanto la Argentina es importadora neta de plata. Este es un sector con una alta inserción internacional, liderado por la inversión extranjera directa. Las perspectivas del sector son buenas en un mercado donde la presencia argentina todavía es incipiente.

En el complejo Ovino se incluye la carne y en especial la lana, el producto de mayor peso en cuanto a las exportaciones del complejo regional. Luego del “corrimiento” de la ganadería ovina desde la pampa húmeda hacia la región, se produce un descenso de la actividad debido a los ciclos de los precios de la lana, al tamaño pequeño de los establecimientos, la sobreexplotación que erosionó los suelos y el atraso tecnológico en los métodos de producción, registrándose una caída de las existencias ovinas y, en consecuencia, de la producción de lana. Las principales fortalezas están asociadas con las características climáticas y las posibilidades de desarrollo de productos naturales, mientras que las principales debilidades se relacionan con la abundancia de productores pequeños con escalas no rentables. Las perspectivas de desarrollo del sector son favorables, en particular si se encaran procesos de diferenciación de marca y de producción de carnes orgánicas, tales como el cordero patagónico.

La Región Patagónica presenta condiciones naturales óptimas para el desarrollo del sector Pesca. Los principales productos de exportación de la región son los crustáceos congelados (principalmente langostinos), la merluza *hubbsi* y los moluscos (principalmente el calamar *illex*). En la Región se encuentran localizadas

especies con importante valor económico presente y otras con importantes perspectivas de desarrollo comercial, como la anchoita y la sardina fueguina. Se trata de una actividad sometida a fuertes regulaciones, fundadas en la conservación del recurso que, según sea el tipo de manejo pesquero, puede ser agotado. Por ello, actualmente existe un sistema de cuotas de captura. Las debilidades del sector están constituidas por la falta de organización institucional pública y el control para evitar la predación y el deterioro de las reservas. El desarrollo de la pesca depende de la situación del cálculo de biomasa para cada una de las especies y que las cuotas de pesca permitan que se renueve la dotación del recurso.

En el sector Productos No Tradicionales se incluye un conjunto de productos en los cuales se están registrando experiencias de desarrollo puntuales en la Región Patagónica, sin alcanzar aún envergadura en términos sectoriales, pero con importantes perspectivas futuras asociadas a las ventajas naturales de la zona. Este conjunto de productos comprende:

- a) Pelo de guanaco: se utiliza como fibra de lujo en segmentos reducidos y muy exigentes de la industria textil, comercializándose con precios muy elevados en relación con la lana de oveja;
- b) Productos derivados del ciervo, como cueros, carne y astas; la Región Patagónica es propicia para la cría del ciervo debido al clima y al tipo de suelo;
- c) Hongos y setas: el comercio mundial de estos productos es muy importante y la región cordillerana y sus valles ofrecen la oportunidad del cultivo de variedades de hongos y setas muy buscadas;
- d) Nueces: el clima de los valles en que se cultivan pomáceas es apropiado para este producto;
- e) Bulbos de tulipanes: existen experiencias de cultivo en el norte de la Región y en algunos valles del Sur. Las condiciones sanitarias y climáticas son óptimas para que la Región se convierta en proveedora de contra estación;

f) Madera de árboles frutales: son maderas de alto valor, como las de cerezos, nogales y perales. La Región Patagónica tiene condiciones propicias para el desarrollo de “agricultura de doble propósito”, que combina la producción de frutas con la utilización de las maderas.

Finalmente, el sector Vinos está recibiendo un fuerte impulso en desde mediados de la década pasada, con fuertes inversiones en producción primaria y establecimientos bodegueros con un perfil nítidamente exportador, acentuando la calidad y las condiciones agroecológicas de la Región, a fin de instalar la marca Patagonia. El perfil de la oferta regional permite el desarrollo de nichos de mercado.

II - BARRERAS AL COMERCIO

En general, los aranceles promedio que enfrentan los sectores de la Región, incluidas las preferencias y los equivalentes *ad valorem*, se ubican en valores inferiores al 10%, con la excepción de los siguientes sectores y mercados: vinos en Canadá; pesca, oro y plata, aluminio y máquinas eléctricas en México; ovino, pesca, frutas pomáceas, cerezas, vinos, productos no tradicionales y máquinas eléctricas en Colombia; cerezas, frutas pomáceas, productos no tradicionales y ovino en Perú; y frutas pomáceas, cereza, pesca y ovino para la Unión Europea, considerando en este último caso los aranceles extra-cuota.

En relación a la barreras no arancelarias (BNA), hay contingentes o cuotas arancelarias en el caso de la Unión Europea, mientras que para casi todos los mercados analizados se identificó en algunos de los productos considerados la presencia de una o varias de las siguientes medidas: licencias de importación, medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio. Estas dos últimas medidas afectan claramente a los productos agrícolas y sus manufacturas. Por último, existen políticas de apoyo interno para productos del sector ovino en el caso de los Estados Unidos y la Unión Europea.

Al inicio del presente trabajo se envió una encuesta a 73 entidades del sector privado, entre empresas y

cámaras de la Región Patagónica, a fin de consultarlas sobre las barreras a la exportación, que enfrentan tanto en el país como en terceros mercados, y sobre los efectos de los acuerdos del ALCA y MERCOSUR – UE en sus respectivos sectores. La encuesta fue respondida por el 10% de los consultados, pertenecientes a los sectores vitivinícola, frutícola, textil, cárnico, pesquero y de aluminio. En las respuestas se identificaron a las medidas sanitarias y fitosanitarias y las licencias de importación como las principales barreras de acceso en el exterior. En cuanto a la existencia de barreras internas que frenan el desarrollo exportador, se mencionaron por ejemplo los problemas de financiamiento, los costos de transporte interno y la existencia de retenciones a las exportaciones. Por último, respecto a los acuerdos de comercio considerados se citó como aspectos favorable a la ampliación de los mercados, la igualdad de competitividad y la posibilidad de incrementar los negocios con valor agregado. Como aspectos negativos se hizo alusión a la probable postergación de los procesos de industrialización de la agricultura y de agregación de valor a los productos, como así también a la mayor competencia de bienes extranjeros como consecuencia de la eliminación de los aranceles en Argentina.

III - EVALUACIÓN DE IMPACTO

III.1 - Metodología

Para la simulación se utiliza un modelo de equilibrio parcial que analiza: (a) el impacto sobre los flujos de comercio; (b) el efecto sobre la producción y empleo; y (c) las consecuencias sobre la pobreza y la distribución del ingreso.

Para simular el primer tipo de impacto se utiliza un modelo muy empleado en la literatura económica y que permite el cálculo de los dos principales efectos directos de cambios en las preferencias arancelarias: creación y desvío de comercio. El efecto de creación de comercio representa el aumento de la demanda de un país importador, correspondiente a un bien particular originario de un cierto país, que resulta de la disminución de precios del bien importado como

consecuencia del menor arancel. El efecto de desvío de comercio muestra la sustitución por parte del país importador de las exportaciones de un bien originario en un cierto país por las provenientes de otro u otros países, como consecuencia del cambio en los precios relativos que trae aparejada la reducción arancelaria. Debe tenerse en cuenta que en este tipo de modelo se supone que el cambio en los aranceles se transmite por entero a los precios.

Una vez determinados los cambios en los flujos comerciales, se estiman los efectos directos e indirectos sobre los niveles de empleo y producción de los sectores seleccionados, a partir de la matriz insumo - producto y de las proporciones de producción de la región patagónica sobre el total nacional.

Finalmente, a fin de analizar los efectos sobre los niveles de pobreza y distribución del ingreso se utilizan técnicas de micro - simulación, obteniéndose una nueva distribución del ingreso para cada uno de los individuos de la población estudiada a partir de los nuevos ingresos que surgen como consecuencia de la puesta en vigencia de los acuerdos comerciales.

Para la simulación se suponen dos escenarios: i) liberalización completa, y ii) desgravación según el intercambio de ofertas en el marco de cada acuerdo¹, que en cada caso fueron evaluados al momento inicial del acuerdo. Se utilizaron valores para las elasticidades

de demanda de importación, de oferta de exportación y de sustitución tomados de la literatura reciente y además se realizó un análisis de sensibilidad de los resultados a diferentes valores de estos parámetros: a) para las elasticidades de demanda de importación se tomaron valores centrales, máximos y mínimos; b) para la elasticidad de oferta de exportación se usó un vector de valores diferentes por sector y un único valor de infinito para el caso de la elasticidad de oferta de exportación; y c) para la elasticidad de sustitución se utilizó un vector de valores diferentes por producto y un único valor promedio.

III.2 - Impacto sobre los flujos de comercio

En el caso del ALCA, los dos ejercicios que simulan las desgravaciones contenidas en el intercambio de ofertas y la liberalización completa combinados con la elasticidad de sustitución promedio y el ejercicio que simula el intercambio de ofertas combinado con el vector de elasticidades de sustitución arrojan una ganancia comercial de una magnitud similar, entre 43 y 48 millones de dólares, equivalente al 2% de las exportaciones de la Región Patagónica al ALCA del año base (cuadro 5). Sin embargo, en lo que constituye la clave para comprender el efecto del ALCA sobre la Región Patagónica, el ejercicio de liberalización total combinado con el vector de elasticidades de sustitución, registra resultados totalmente opuestos a los comentados precedentemente. En este caso la simulación realizada señala una pérdida de exportaciones

Cuadro 5
Creación y desvío de comercio para Región Patagónica en el ALCA
en miles de dólares

Liberalización	Elasticidad de sustitución	Tipo de efecto	Variación de export. en miles de US\$	% sobre export. año base
Total	Vector	Creación	26.285	1%
		Desvío	-63.683	-2%
		Total	-37.398	-1%
	Promedio	Creación	26.285	1%
		Desvío	19.178	1%
		Total	45.463	2%
Intercambio de Ofertas (1)	Vector	Creación	9.893	0,40%
		Desvío	37.930	1%
		Total	47.823	2%
	Promedio	Creación	9.893	0,40%
		Desvío	32.979	1%
		Total	42.872	2%

(1) Dado que las ofertas correspondientes a Perú, Colombia y Chile no están disponibles, se supone una desgravación del 50%. El ejercicio se realiza con las preferencias ofrecidas en el momento cero.

Fuente: GUS

¹ Se consideraron las ofertas existentes al mes de junio de 2004.

por un valor de 37 millones de dólares (1% de la exportaciones del año base), como consecuencia de un importante desvío de comercio en contra de los productos de la Región Patagónica, que alcanza a casi 64 millones de dólares, superando a la ganancia por creación de comercio (26 millones de dólares).

Estos resultados tan disímiles se explican exclusivamente por lo que sucede en un único producto de la Región Patagónica –petróleo crudo– y en sólo dos mercados –Chile y Estados Unidos–. Ello no es casual, si se recuerda que las exportaciones de petróleo crudo representaron el 55% del total de exportaciones de la región Patagónica en el período 1998-2003, y que en este último año el 80% de las ventas externas de este producto se destinaron a Chile (55%) y Estados Unidos (25%).

Sin embargo, los efectos en cada uno de estos mercados son opuestos. En el mercado de Estados Unidos las simulaciones indican siempre la presencia de ganancias por desvío de comercio en las exportaciones de petróleo crudo por parte de la Región Patagónica, debido a una mejora relativa en el acceso a este mercado respecto a los principales competidores. Por el contrario, en el mercado de Chile la situación del petróleo crudo es la opuesta, esto es, siempre se verifica un efecto de desvío de comercio adverso para la Región Patagónica, dado que se erosionan las preferencias arancelarias presentes actualmente frente a sus principales competidores.

Cuando el grado de sustitución del petróleo crudo entre diferentes orígenes es un valor promedio, la pérdida comercial en Chile no alcanza a compensar la ganancia que se obtiene en Estados Unidos, por lo que en ambos escenarios el desvío total resulta favorable para la Región y también por tanto el efecto total. Sin embargo, el resultado de ambos escenarios cambia dramáticamente cuando la sustitución es alta. En el caso del intercambio de ofertas, las ganancias de desvío se reducen notablemente. En cambio, en el escenario de una liberalización completa, el efecto adverso en el mercado de Chile predomina claramente sobre el efecto favorable en el mercado de los Estados Unidos, dando como resultado un importante efecto de desvío de comercio en

contra de la Argentina que, al superar al efecto positivo de creación de comercio, significa un efecto total neto de pérdida de exportaciones. Las exportaciones de petróleo crudo de la Región Patagónica son tan importantes en magnitud en relación al resto de los sectores identificados como relevantes, que ellas determinan el efecto neto total del ALCA sobre la Región Patagónica.

Debido a los varios esquemas preferenciales vigentes en el ALCA, en general los aranceles que enfrentan los sectores identificados son bajos, lo cual sumado a valores también bajos de las elasticidades de demanda de importación produce efectos de creación de comercio que son mucho menos importantes que los efectos de desvío de comercio. Estos últimos adquieren preponderancia debido a las erosiones de preferencias que traería como consecuencia la implementación del ALCA.

En el caso de Brasil, cómo es lógico, no se registra creación de comercio a favor de la Argentina, sino solamente desvío de comercio a favor del resto del ALCA, dado que la Argentina ve perforada las preferencias que actualmente goza en el marco del MERCOSUR. Las simulaciones señalan, sin embargo, que las pérdidas de exportaciones de la Región Patagónica a Brasil no serían significativas, 0,2% en el caso de las desgravaciones incluidas en el intercambio de ofertas y 3% en el caso de liberalización total (1,5 y 22 millones de dólares, respectivamente). Así, el intercambio de ofertas reduce el desvío de comercio en contra de las exportaciones de la Región Patagónica en el mercado de Brasil que se produciría en un contexto de liberalización completa.

Los resultados presentados en los cuadros 6 y 7 muestran nuevamente la importancia del sector combustibles, que explica la mayor parte de la magnitud y del signo del efecto total en ambas simulaciones (con elasticidad de sustitución vector). El otro sector que presenta un impacto significativo es aluminio, con ganancias de alrededor de 10 millones de dólares en ambos escenarios. En las simulaciones con la elasticidad de sustitución promedio estos resultados no cambian de manera significativa, manteniéndose la importancia de los efectos en combustibles y aluminio.

Cuadro 6
Creación y desvío de comercio por sectores en el ALCA, según intercambio de
ofertas y vector de elasticidades de sustitución
en miles de dólares

Sector	Intercambio de Ofertas ⁽¹⁾			% sobre exportaciones del sector año base
	Creación	Desvío	Total	
Ovino	132	199	331	1%
Pesca	446	752	1.198	1%
Frutas pomáceas	383	509	893	0,40%
Cereza	1	2	3	2%
Vino	1	17	18	16%
Productos no tradicionales	14	49	63	9%
Oro y plata	507	0	507	1%
Aluminio	813	8.755	9.568	8%
Combustibles	7.550	27.587	35.137	2%
Máquinas eléctricas	39	113	151	1%
Máquinas mecánicas	6	-53	-47	-1%
Total	9.893	37.930	47.823	2%

(*) Según elasticidades centrales de importación

(1) Evaluadas al momento inicial del acuerdo

Fuente: GUS

Cuadro 7
Creación y desvío de comercio por sectores, en el ALCA según liberalización total y vector de elasticidades de sustitución
en miles de dólares

Sector	Liberalización total ⁽¹⁾			% sobre exportaciones del sector año base
	Creación	Desvío	Total	
Ovino	258	1.153	1.411	3%
Pesca	1.557	2.514	4.071	3%
Frutas pomáceas	1.158	-6.987	-5.829	-3%
Cereza	2	11	14	12%
Vino	2	28	30	26%
Productos no tradicionales	51	129	181	26%
Oro y plata	918	0	918	2%
Aluminio	1.129	8.851	9.979	8%
Combustibles	21.100	-65.994	-44.894	-2%
Máquinas eléctricas	92	-2.108	-2.016	-12%
Máquinas mecánicas	17	-1.280	-1.263	-38%
Total	26.285	-63.683	-37.398	-1%

(*) Según elasticidades centrales de importación

(1) Evaluada al momento inicial del acuerdo

Fuente: GUS

Cuadro 8
Impacto sobre importaciones de la Argentina por el ALCA de los principales sectores de la Región Patagónica (*)
en miles de dólares

Sector	Liberalización total ⁽¹⁾			Intercambio de Ofertas ⁽¹⁾		
	Incremento en import.	% s/import. del sector año base	Participación en el efecto total de comercio %	Incremento en import.	% s/import. del sector año base	Participación en el efecto total de comercio %
Ovino	147	2%	0,30%	49	1%	1%
Pesca	436	1%	1%	52	0,20%	1%
Frutas pomáceas	318	4%	1%	34	0,50%	1%
Cereza	6	2%	0,00%	0,3	0,10%	0,01%
Vino	672	6%	2%	16	0,10%	0,40%
Productos no tradicionales	57	0%	0,10%	13	0,04%	0,30%
Oro y plata	44	1%	0,10%	9	0,10%	0,20%
Aluminio	3.070	2%	7%	287	0,20%	7%
Combustibles	200	0%	0%	49	0,01%	1%
Máquinas eléctricas	30.403	4%	71%	3.099	0,40%	74%
Máquinas mecánicas	7.711	3%	18%	580	0,20%	14%
Total	43.064	2%	100%	4.189	0,20%	100%

(*) Según elasticidades centrales de importación

(1) Evaluadas al momento inicial del acuerdo

Fuente: GUS

Cuadro 9
Creación y desvío de comercio para la Región Patagónica en el acuerdo MERCOSUR - UE
en miles de dólares

Liberalización	Elasticidad de sustitución	Aranceles intra-cuota		Aranceles extra-cuota	
		Variación de export. en miles de US\$	% sobre export. año base	Variación de export. en miles de US\$	% sobre export. año base
Total	Vector	46.695	4%	52.477	4%
		427.562	35%	450.612	37%
	474.257	39%	503.089	42%	
	Promedio	46.695	4%	52.477	4%
	431.970	36%	457.757	38%	
Intercambio de Ofertas (1)	Vector	21.238	2%	23.014	2%
		246.118	20%	259.504	21%
	267.356	22%	282.518	23%	
	Promedio	21.238	2%	23.014	2%
	231.464	19%	243.614	20%	
		252.703	21%	266.628	22%

(1) El ejercicio se realiza con las preferencias ofrecidas en el momento cero
Fuente: GUS

Finalmente, la simulación realizada para el mercado interno argentino señala un incremento total en las importaciones argentinas del conjunto de complejos estudiados del 0,2% de las importaciones correspondientes al año base en el caso del intercambio de ofertas, equivalente a casi 4 millones de dólares (cuadro 8). En el caso de una liberalización total, estas cifras aumentan al 2% y 43 millones de dólares, respectivamente. Estos incrementos están explicados en ambos escenarios mayoritariamente por el sector de máquinas eléctricas, seguido de máquinas mecánicas y aluminio. La importante diferencia que se advierte en el impacto correspondiente a la mayoría de los sectores entre ambos escenarios sugiere que la oferta actual argentina dista significativamente de una liberalización completa.

En el caso del acuerdo MERCOSUR - UE, el ejercicio de liberalización según el intercambio de ofertas, conjuntamente con el vector de elasticidades de sustitución y los aranceles *ad valorem* extra-cuota, arroja un incremento de las exportaciones totales de los principales sectores de la Región Patagónica del 23% con respecto al año base (promedio 1998-2003) y a los mercados considerados, esto es, alrededor de 283 millones de dólares, conformados por un efecto de creación de comercio de 23 millones y un efecto de desvío de comercio de 260 millones (cuadro 9). El impacto favorable aumenta en el escenario de liberalización total, con un aumento de exportaciones

del 42%, equivalente a 503 millones de dólares, compuesto por 52 millones de dólares de creación de comercio y por 451 millones de dólares por desvío de comercio. La diferencia entre estos dos escenarios de desgravación se explica por los aranceles relativamente elevados de la UE y por la diferencia, en términos de desgravación arancelaria, entre el intercambio de ofertas y la liberalización total del comercio. Asimismo, si bien los resultados obtenidos al simular los ejercicios de desgravación usando los aranceles intra-cuota son menores que cuando se utilizan los extra-cuota, la diferencia en términos de ganancia no es significativa (entre 30 y 15 millones de dólares, entre los escenarios de liberalización total e intercambio de ofertas, respectivamente).

A diferencia de los resultados obtenidos para el caso del ALCA, los resultados no varían significativamente al considerar la elasticidad de sustitución promedio, indicando que en cualquiera de los escenarios planteados la negociación MERCOSUR - UE arroja ganancias comerciales en términos de mayores exportaciones para la Región.

Los resultados del ejercicio correspondiente al intercambio de ofertas y vector de elasticidades de sustitución, en conjunción con los aranceles extra-cuota, discriminados por sector, muestran que el 97% del incremento en las exportaciones de la Región Patagónica respecto del año base se explica

Cuadro 10

Creación y desvío de comercio en el acuerdo M-UE por sectores, según intercambio de ofertas, vector de elasticidades de sustitución y aranceles extra-cuota (*)
en miles de dólares

Sector	MERCOSUR – UE							
	CC en UE	DC en UE	Total en UE	% s/export. sector año base	% efecto total de comercio	DC en Brasil	% s/ export. sector año base	Total
Ovino	184	7.105	7.290	11%	3%	-95	-0,40%	7.195
Pesca	4.971	70.065	75.036	23%	26%	-119	-1,50%	74.917
Frutas Pomáceas	17.778	182.535	200.313	121%	71%	-719	-1,30%	199.595
Cereza	5	158	162	57%	0,06%	-1	-6,60%	161
Vino	0	0	0	0%	0%	-1	-2,80%	-1
Productos no tradicionales	58	509	567	38%	0%	-22	-7,90%	545
Oro y plata	0	0	0	0%	0%	0	-0,40%	0
Aluminio	15	236	250	1%	0,10%	-190	-4,70%	60
Combustibles	0	0	0	0%	0%	0	0,00%	0
Máquina eléctricas	4	110	114	32%	0,00%	-52	-0,60%	62
Máquinas mecánicas	0	0	0	0%	0%	-15	-0,40%	-15
Total	23.014	260.719	283.733	43%	100%	-1.215	-0,20%	282.518

(*) Según elasticidades centrales de importación
Fuente: GUS

Cuadro 11

Creación y desvío de comercio en el acuerdo M-UE por sectores, según liberalización total, vector de elasticidades de sustitución y aranceles extra-cuota (*)
en miles de dólares

Sector	MERCOSUR – UE							
	CC en UE	DC en UE	Total en UE	% s/export. sector año base	Partic. en el efecto total de comercio %	DC en Brasil	% s/ export. sector año base	Total
Ovino	2.706	13.471	16.177	24%	3%	-2.178	-9%	13.999
Pesca	15.507	185.040	200.546	61%	39%	-1.769	-22%	198.778
Frutas pomáceas	33.709	261.507	295.216	178%	57%	-6.674	-12%	288.543
Cereza	42	1.294	1.337	473%	0,30%	-8	-38%	1.329
Vino	4	160	164	123%	0,03%	-9	-19%	154
Productos no tradicionales	62	559	621	42%	0,10%	-163	-59%	457
Oro y plata	0	0	0	0%	0%	0	-4%	0
Aluminio	437	2.144	2.581	8%	0%	-1.038	-26%	1.543
Combustibles	0	0	0	0%	0%	0	0%	0
Máquinas Eléctricas	10	260	270	76%	0,10%	-1.210	-14%	-940
Máquinas Mecánicas	0	0	0	0%	0%	-774	-23%	-774
Total	52.477	464.434	516.912	78%	100%	-13.823	-3%	503.089

(*) Según elasticidades centrales de importación
Fuente: GUS

68

por el impacto que se registra en los sectores frutas pomáceas y pesca, representando en ambos casos aumentos del 121% (200 millones de dólares) y 23% (75 millones de dólares), respectivamente (cuadro 10). En el caso de frutas pomáceas, el efecto total está compuesto por una creación de comercio equivalente a 18 millones de dólares y un desvío de comercio equivalente a 183 millones de dólares. Por su parte, el desvío de comercio producido en el mercado de Brasil, como consecuencia de la pérdida de preferencias de la Argentina, no es significativo, ya que equivale sólo a una reducción de exportaciones a ese destino del 0,2% con respecto al año base.

Cuando se simula una liberalización total, el impacto

favorable aumenta considerablemente en el caso del sector pesca, alcanzando 201 millones dólares, equivalente a un 61% de las exportaciones del sector en el año base, mientras que el efecto en frutas pomáceas también es significativo, al alcanzar casi 295 millones de dólares, esto es, el equivalente al 178% de las exportaciones del sector en el año base (cuadro 11). El desvío que experimentan las exportaciones de la región en el mercado de Brasil tampoco es significativo, representando el 2% de las exportaciones del conjunto de sectores de la región a Brasil.

Finalmente, la simulación realizada para el mercado interno argentino con el vector de elasticidades centrales para el caso del intercambio de ofertas, muestra un efecto total en las importaciones argentinas

Cuadro 12

Impacto sobre importaciones de totales de Argentina por acuerdo M-UE de los principales sectores de la Región Patagónica (*)
en miles de dólares

Sector	Liberalización total			Intercambio de Ofertas (1)		
	Incremento en impto	% s/import. del sector año base	% efecto total de comercio	Incremento en impto	% s/import. del sector año base	% efecto total de comercio
Ovino	200	2%	1%	48	1%	3%
Pesca	741	2%	3%	120	0,40%	7%
Frutas pomáceas	293	4%	1%	54	1%	3%
Cereza	1	0%	0,00%	0,2	0,05%	0,01%
Vino	1.527	13%	6%	107	1%	6%
Productos no tradicionales	9	0%	0,00%	3	0,01%	0,20%
Oro y plata	96	1%	0%	24	0,30%	1%
Aluminio	4.666	3%	19%	722	0,40%	42%
Combustibles	290	0%	1%	54	0,01%	3%
Máquinas eléctricas	8.883	1%	35%	422	0,10%	24%
Máquinas mecánicas	8.495	3%	34%	170	0,10%	10%
Total	25.201	1%	100%	1.723	0,10%	100%

(*) Según elasticidades centrales de importación

(1) Evaluadas al momento inicial del acuerdo

Fuente: GUS

Cuadro 13

Impacto del ALCA sobre el VBP y el empleo de la Región Patagónica, por variaciones en exportaciones
en miles de pesos y puestos de trabajo

Liberalización	Elasticidad de sustitución	VBP		Creación de empleo (2)	
		Variación en miles de pesos	% sobre VBP año base (1)	Puestos de trabajo	% sobre empleo de la Patagonia (3)
Total	Vector	-4.508	-0,03%	-93	-0,04%
	Promedio	7.961	0,05%	178	0,08%
Intercambio de Ofertas	Vector	7.514	0,05%	174	0,08%
	Promedio	7.173	0,05%	181	0,09%

(1) Calculado a partir de valores de la MIP 1997 y el Censo Nacional Económico (1994)

(2) Incluye efectos directos e indirectos de empleo

(3) En función de datos de PEA del IV trimestre de 2003, INDEC

Fuente: GUS

para el conjunto de productos estudiados del 0,1% respecto al año base, equivalente a casi 1,7 millones de dólares (cuadro 12). En el caso de una liberalización total, esta cifra aumenta al 1% y 25 millones de dólares, respectivamente. El incremento en las importaciones en el primer escenario, está explicado por aluminio y máquinas eléctricas, mientras que en el segundo caso se suma máquinas mecánicas. Al igual que lo observado para el caso del ALCA, los resultados aquí obtenidos permiten concluir que la diferencia que se advierte en la mayoría de los sectores entre ambos escenarios se explica por la distancia existente entre el intercambio de ofertas actual del bloque y la liberalización completa.

III.3 - Impacto sobre el producto y el empleo

En el caso del ALCA, el ejercicio que simula el impacto de liberalización comercial según el intercambio de ofertas y vector de elasticidades de sustitución sobre el Valor Bruto de Producción (VBP) y el empleo, muestra un incremento en el VBP de 7,5 millones de pesos, esto es, un crecimiento de menos del 1% del valor del año base (cuadro 13). En términos de empleo, el ejercicio arroja una creación de empleo neto de alrededor de poco menos de 174 puestos, alrededor del 0,1% del total de la población ocupada en la Región. En el caso de una liberalización total conjuntamente con el vector de elasticidades de sustitución, se obtiene una disminución del VBP de 4,5 millones de pesos y 93 puestos de trabajo (como consecuencia del desvío de comercio en petróleo

Cuadro 14
Contribución sectorial sobre VBP y empleo, por cambio en exportaciones en el ALCA, según intercambio de ofertas y vector de elasticidades de sustitución
en miles de pesos y puestos de trabajo

Sector	Intercambio de Ofertas			Creación de empleo (2)
	VBP		% efecto total de VBP	
	Variación en miles de \$	% sobre VBP año base (1)		
Ovino	70	0,00%	1%	3
Pesca	260	0,03%	3%	10
Frutas pomáceas	148	0,04%	2%	11
Cerezas	0	0%	0%	0
Vinos	4	0%	0%	0
Productos no tradicionales	14	0,00%	0%	1
Oro y plata	97	0,05%	1%	3
Aluminio	1.826	0,10%	24%	52
Combustibles	5.083	0%	68%	94
Maquinas eléctricas	20	0,01%	0%	0
Máquinas mecánicas	-9	0%	0%	0
Total	7.514	0,10%	100%	174

(1) Calculado a partir de valores de la MIP 1997 y el Censo Nacional Económico (1994)

(2) Incluye efectos directos e indirectos de empleo

Fuente: GUS

crudo en Chile) es decir, alrededor del 0,03% y 13% del año base, respectivamente. En cambio, si se toma en cuenta la elasticidad de sustitución promedio estos resultados se revierten alcanzando un incremento en VBP de casi 8 millones de pesos y generando 178 puestos de trabajo.

En el escenario de intercambio de ofertas y vector de elasticidades, los sectores combustible y aluminio son los de mayor contribución al aumento en el VBP aportando en forma conjunta alrededor del 92% del incremento total (6,9 millones de pesos), seguidos en orden de importancia por pesca y frutas pomáceas (3% y 2%, respectivamente) (cuadro 14).

Asimismo, los dos primeros sectores son los de mayor contribución a la generación neta de empleo, aportando 146 puestos.

Los resultados tomando en cuenta el escenario de liberalización total muestran que los sectores combustibles, frutas pomáceas, máquinas mecánicas y eléctricas son los que más contribuyen a la disminución en el VBP (7.839 millones de pesos en conjunto), más que compensando el aumento en VBP generado por el aumento en las exportaciones en el resto de los sectores (3.331 millones de pesos en conjunto) (cuadro 15). Estos resultados se traducen en un pérdida neta de 93 puestos de trabajo, donde

Cuadro 15
Contribución sectorial sobre VBP y empleo, por cambio en exportaciones en el ALCA, según liberalización total y vector de elasticidades de sustitución
en miles de pesos y puestos de trabajo

Sector	Liberalización total		Creación de empleo (2)
	VBP		
	Variación en miles de \$	% sobre VBP año base (1)	
Ovino	295	0,01%	16
Pesca	877	0,10%	32
Frutas pomáceas	-899	-0,20%	-70
Cerezas	2	0,01%	0
Vinos	6	0,00%	0
Productos no tradicionales	39	0,00%	2
Oro y plata	176	0,10%	5
Aluminio	1.936	0,10%	54
Combustibles	-6.446	0%	-120
Maquinas eléctricas	-265	-0,10%	-6
Máquinas mecánicas	-229	-0,04%	-8
Total	-4.508	0%	-93

(1) Calculado a partir de valores de la MIP 1997 y el Censo Nacional Económico (1994)

(2) Incluye efectos directos e indirectos de empleo

Fuente: GUS

los sectores combustibles y frutas pomáceas son los que más contribuyen con una disminución de 120 y 70, respectivamente, mientras que los sectores que más trabajo generan son aluminio (54) y pesca (32).

Finalmente, la simulación realizada sobre el mercado argentino por cambios en las importaciones de bienes intermedios y bienes finales, bajo el escenario de liberalización según el intercambio de ofertas arroja un incremento neto del VBP nacional 34 millones de pesos, un 0,01% del valor del año base (cuadro 16). Para el caso de liberalización total del comercio, el incremento neto en VBP sería de alrededor de 638 millones de pesos, un 0,1% del valor del año base. En ambos escenarios, el impacto positivo sobre la generación de empleo por mayor producción que supone la importaciones de bienes intermedios, más que compensa el efecto negativo por contracción en la demanda final por mayores importaciones de bienes finales, generando alrededor de 1.600 (0,02% respecto a la población ocupada total) y 21.500 (0,24%) puestos de trabajo a nivel nacional, respectivamente.

En el caso del acuerdo MERCOSUR – UE, y tomando en cuenta el vector de elasticidades de sustitución y los aranceles *ad valorem* extra cupos, el

VBP de la Región Patagónica aumenta alrededor de 50 millones de pesos, en caso del intercambio de ofertas, y 93 millones de pesos, en caso de liberalización total (cuadro 17). Esto es, el 0,3% y el 0,6% respecto al año base, respectivamente. En términos de empleo, los resultados reflejan una generación de poco más de 3.100 puestos de trabajo bajo el escenario de intercambio de ofertas y de 5.250 bajo el de liberalización total, es decir, entre el 1,5% y 2,5% de la población total ocupada de la región.

En ambos escenarios, los sectores que más contribuyen a explicar el incremento en el VPB son frutas pomáceas y pesca, con alrededor 32 millones de pesos (64%) y 16 millones de pesos (33%), cuando se analiza el intercambio de ofertas (cuadro 18) y de 46 millones de pesos (49%) y 43 millones de pesos (46%), cuando se analiza liberalización total (cuadro 19). Estos cambios en el peso del VBP se deben al mayor incremento en las exportaciones de pesca que de frutas pomáceas, bajo el escenario de liberalización total. En consecuencia, son también estos sectores los de mayor contribución a la generación total de puestos de trabajos, explicando en forma conjunta más del 95%.

Finalmente, los ejercicios realizados bajo el e

Cuadro 16
Impacto sobre VBP empleo en el ALCA, por cambios en importaciones totales de la Argentina, en los sectores seleccionados en miles de pesos

Liberalización	VBP						Creación de empleo (2)		
	Bienes intermedios		Bienes finales		Total		Bienes Inter.	Bienes finales	Total
	Var. absoluta	% s/ VBP (1)	Var. absoluta	% s/ VBP (1)	Var. absoluta	% s/ VBP (1)			
Total	808.601	0,18%	-170.318	-0,04%	638.284	0,14%	26.432	-4.899	21.533
Ofertas	50.742	0,01%	-16.347	0,00%	34.396	0,01%	1.986	-405	1.581

(1) Calculado a partir de valores de la MIP 1997 y el Censo Nacional Económico (1994)

(2) Incluye efectos directos e indirectos de empleo

Fuente: GUS

Cuadro 17
Impacto del acuerdo M-UE sobre el VBP y el empleo de la Región Patagónica, por variaciones en exportaciones en miles de pesos y puestos de trabajo

Liberalización	Elasticidad de sustitución	VBP		Creación de empleo (2)	
		Variación en miles de pesos	% sobre VBP año base (1)	Puestos de trabajo	% sobre empleo de la Patagonia (3)
		Total	Vector	93.075	0,64%
	Promedio	96.852	0,66%	5.194	2,46%
Intercambio de Ofertas	Vector	50.014	0,34%	3.103	1,47%
	Promedio	48.197	0,33%	2.846	1,35%

(1) Calculado a partir de valores de la MIP 1997 y el Censo Nacional Económico (1994)

(2) Incluye efectos directos e indirectos de empleo

(3) En función de datos del IV trimestre de 2003, INDEC

Fuente: GUS

Cuadro 18
Contribución sectorial sobre VBP y empleo, por cambio en exportaciones en acuerdo M-UE, según
intercambio de ofertas y vector de elasticidades de sustitución
en miles de pesos y puestos de trabajo

Sector	Intercambio de Ofertas (3)			Creación de empleo (2)
	VBP		% efecto total de VBP	
	Variación en miles de \$	% sobre VBP año base (1)		
Ovino	1.479	0,10%	3%	87
Pesca	16.264	1%	33%	599
Frutas pomáceas	32.120	1%	64%	2.408
Cerezas	26	0,00%	0%	2
Vinos	-0,3	0%	0%	0
Productos no tradicionales	111	0,01%	0%	7
Oro y plata	0	0%	0%	0
Aluminio	9	0,00%	0%	0
Combustibles	0	0%	0%	0
Maquinas eléctricas	8	0,00%	0%	0
Máquinas mecánicas	-3	0,00%	0%	0
Total	50.014	2%	100%	3.103

(1) Calculado a partir de valores de la MIP 1997 y el Censo Nacional Económico (1994)

(2) Incluye efectos directos e indirectos de empleo

(3) Evaluadas al momento inicial del acuerdo

Fuente: GUS

Cuadro 19
Contribución sectorial sobre VBP y empleo, por cambio en exportaciones en
acuerdo M-UE, según liberalización total y vector de elasticidades de sustitución
en miles de pesos y puestos de trabajo

Sector	Liberalización total		Creación de empleo (2)
	VBP		
	Variación en miles de \$	% sobre VBP año base (1)	
Ovino	3.243	0,10%	160
Pesca	43.005	2%	1.582
Frutas pomáceas	46.448	1%	3.481
Cerezas	214	0,01%	16
Vinos	32	0,00%	2
Productos no tradicionales	92	0,01%	6
Oro y plata	0	0%	0
Aluminio	305	0,04%	8
Combustibles	0	0%	0
Maquinas eléctricas	-123	0,00%	-3
Máquinas mecánicas	-140	0,00%	-5
Total	93.075	4%	5.248

(1) Calculado a partir de valores de la MIP 1997 y el Censo Nacional Económico (1994)

(2) Incluye efectos directos e indirectos de empleo

Fuente: GUS

escenario de intercambio de ofertas sobre el mercado argentino por cambios en las importaciones de bienes intermedios y bienes finales, arroja un incremento neto del VBP nacional 43 millones de pesos, un 0,01% del valor del año base (cuadro 20). Para el caso de liberalización total del comercio, el incremento neto

en VBP sería de alrededor de 613 millones de pesos, un 0,1% del valor del año base. En ambos escenarios, el aumento en el empleo por mayor producción que supone la importaciones de bienes intermedios, más que compensa la disminución por la caída en la demanda final por mayores importaciones de bienes

Cuadro 20

Impacto sobre VBP y empleo del acuerdo M-UE, por cambios en importaciones nacionales de los sectores seleccionados en miles de pesos y puestos de trabajo

Liberalización	VBP						Creación de empleo ⁽²⁾		
	Bienes intermedios		Bienes finales		Total		Bienes Inter.	Bienes finales	Total
	Var. absoluta	% s/ VBP ⁽¹⁾	Var. absoluta	% s/ VBP ⁽¹⁾	Var. Absoluta	% s/ VBP ⁽¹⁾			
Total	700.671	0,20%	-87.220	-0,02%	613.451	0,10%	25.177	-2.974	22.203
Ofertas actuales	47.678	0,01%	-4.537	0,00%	43.141	0,01%	1.692	-165	1.527

(1) Calculado a partir de valores de la MIP 1997 y el Censo Nacional Económico (1994)

(2) Incluye efectos directos e indirectos de empleo

Fuente: GUS

finales, generando alrededor de 1.500 y 22.000 puestos, respectivamente.

III.4 - Impacto sobre la pobreza y la distribución del ingreso

En el caso del ALCA, los resultados obtenidos muestran que la proporción de personas pobres en los aglomerados de Santa Cruz y Tierra del Fuego no se modificaría, pero el resto de los indicadores considerados empeorarían. Por el contrario, los ejercicios realizados reflejan que Río Negro y Rawson - Trelew mejorarían su situación en ambos escenarios. En cuanto a Neuquén, se obtiene un aumento en la pobreza en cualquiera de los dos escenarios, mientras que la distribución del ingreso de toda la población mejoraría. Por último, los resultados para Comodoro Rivadavia indican un empeoramiento en la distribución del ingreso en cualquiera de los dos escenarios, con aumentos en los niveles de pobreza bajo liberación total y disminución en intercambios de ofertas.

En el caso del acuerdo MERCOSUR - UE, el ejercicio muestra, en ambos escenarios, un empeoramiento de los indicadores sociales calculados para Neuquén. Por el contrario, el ejercicio refleja que la pobreza y la distribución del ingreso mejoran en Río Negro y Rawson - Trelew, en cualquiera de los casos planteados. Por su parte, se observa que el escenario de liberalización total empeora los indicadores de pobreza (salvo la incidencia que permanece constante) y distribución del ingreso en Tierra del Fuego, mientras que, bajo

el escenario de oferta actual, los indicadores de pobreza mejoran. Para el resto de los aglomerados, los resultados varían de acuerdo a los indicadores y escenarios de liberalización planteados.

IV - RECOMENDACIONES

De los resultados obtenidos, se desprende que petróleo crudo en Chile es el principal producto que presenta importantes pérdidas comerciales en el ámbito del ALCA. Dependiendo del valor de ciertos parámetros y variables, estas pérdidas podrían alcanzar una magnitud tal como para que el efecto total de esta negociación sobre la Región Patagónica sea negativo. Por ello, una estrategia posible para retrasar un probable desvío de comercio en este producto a favor de otros países del continente, podría consistir en negociar que Chile desgrave este producto en un lapso de tiempo más extenso que el resto.

Respecto a la pérdida de comercio en Brasil por desplazamiento de oferentes del continente se recomienda desgravar en el mayor lapso de tiempo posible a los siguientes sectores: frutas pomáceas, pesca, aluminio, máquinas eléctricas y máquinas mecánicas.

En cuanto a las restricciones no arancelarias identificadas en el continente, se recomienda tener presente, en primer lugar, las medidas sanitarias y fitosanitarias que afectan a las exportaciones de: ovino, pesca, frutas pomáceas, cerezas y productos no tradicionales. En segundo lugar, los obstáculos técnicos que afectan a los siguientes sectores: ovino, pesca, frutas pomáceas, cerezas, vino y productos no tradicionales.

Por otra parte, se sugiere minimizar la diferencia

entre la oferta y un escenario de liberalización total en los siguientes pares de productos – mercados: 1) frutas pomáceas en Canadá; 2) pesca, aluminio y combustibles en México; 3) pesca y aluminio en Colombia; y 4) pesca, oro y plata y combustibles en Perú. El impacto sobre el empleo de estos sectores, especialmente frutas pomáceas y pesca, refuerzan estas conclusiones.

La comparación entre los resultados de ambos escenarios sugiere que una estrategia de negociación en el marco del acuerdo MERCOSUR-UE, y teniendo únicamente como referencia el impacto sobre la Región Patagónica, consiste en ampliar y profundizar la oferta de la UE en los sectores de pesca y frutas pomáceas a fin de maximizar las ganancias que sugiere la simulación de una liberalización total. Asimismo, se sugiere adelantar la desgravación de ovino, aluminio y cereza.

El impacto de estos sectores sobre el empleo de la región fortalece estas recomendaciones.

Asimismo, y a fin de retrazar el desvío de comercio en Brasil a favor de la UE, se recomienda desgravar en el mayor tiempo posible a los siguientes sectores: frutas pomáceas, ovino, pesca, aluminio y máquinas eléctricas.

Por último, se sugiere tener presente los contingentes arancelarios aplicados por la UE a los siguientes sectores: ovino, pesca, frutas pomáceas y cerezas. Como así también las medidas sanitarias y fitosanitarias aplicadas a ovino, pesca, frutas pomáceas, cerezas y productos no tradicionales. Asimismo, se recomienda tener presente que todos los sectores analizados enfrentan obstáculos técnicos en la UE.