

OF. 3111
619

MFN-219

40740

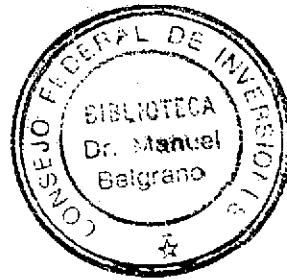
IV

Consejo Federal de Inversiones

Diagnóstico Sectorial y Competitividad de la Producción para la Provincia de Buenos Aires

**CAPÍTULO 4: COMPETITIVIDAD Y COMERCIO
EXTERIOR DE LA PRODUCCIÓN DE LA
PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Tomo II



Buenos Aires, noviembre de 1996

OF. 3111
619
IV

Giacomini, Olga

4.3.1. PRINCIPALES TENDENCIAS DE LOS FLUJOS COMERCIALES INTERNACIONALES Y SU POTENCIALIDAD PARA LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS

4.3.1.1. INTRODUCCION

En 1994 la expansión de la producción mundial se distribuyó de manera amplia. Esto contrasta con lo sucedido en los años 1990-93, cuando el estancamiento de la producción fue el resultado de la combinación de evoluciones regionales sumamente divergentes, como el marcado descenso de la producción en la región de Europa Central y Oriental y la ex URSS, el estancamiento en Europa Occidental y el elevado crecimiento en Asia.

El año 1994 fue muy bueno también para el comercio exterior, ya que el volumen de las exportaciones mundiales de bienes registró un aumento superior al de cerca de dos décadas. Al mismo tiempo se registró un incremento del 13% del comercio de bienes, lo que representó cerca del triple del crecimiento de la producción en 1994.

En términos de productos, se observa que tres grupos de mercancías: **productos agropecuarios (materias primas y alimentos), productos de las industrias extractivas (combustibles, minerales y metales no ferrosos) y manufacturas (químicos, textiles y confecciones, maquinarias, material de transporte, bienes de consumo)**, son sobre un total de once rubros, los que registraron las mayores tasas de crecimiento, tanto de la producción como del comercio mundial. A su vez en el interior del grupo manufacturas se nota que las exportaciones de **equipos de oficina y de telecomunicaciones** son los que presentaron la mayor expansión (más del 20%). Ver Gráfico 4.3.1.1.

Para los restantes grupos de productos se registraron aumentos del 12% al 15%. Por su parte las exportaciones de productos de las industrias extractivas, afectadas por el descenso de los precios del petróleo, presentaron el menor incremento (3,5%).

Entre los acontecimientos más relevantes que se dieron a nivel regional en 1994 se destacan: la importante recuperación económica de la producción y el comercio de Europa Occidental; la aceleración del crecimiento de la producción y el comercio en Asia, América del Norte y América Latina; y el comienzo de una recuperación económica, acompañada de un aumento del comercio, en la región que comprende Europa Central y Oriental y la ex URSS.

En cambio, el crecimiento del comercio de Africa siguió siendo relativamente bajo, pese a haber aumentado en valor (por primera vez en la década del '90), mientras

que el valor de las exportaciones e importaciones del Medio Oriente disminuyó por segundo año consecutivo.

A continuación se analizará el ritmo de la integración mundial y las consecuencias de esa integración para el sistema multilateral de comercio, como así también las tendencias del mayor crecimiento del comercio con respecto al de la producción.

Posteriormente se identificarán los factores que determinaron esas tendencias, y las limitaciones que imponen los instrumentos internacionales a las políticas comerciales nacionales, a la luz de la experiencia pasada.

Existen estimaciones de organismos internacionales que en 1995 la economía mundial creció aproximadamente en el 3%. Los países de la OCDE registraron una expansión del PBI ligeramente por debajo de este guarismo, ya que una pequeña aceleración del crecimiento en Europa Occidental y una modesta recuperación en el Japón se vieron contrarrestadas por un crecimiento más lento en América del Norte. Por su parte el crecimiento del PBI de los países en desarrollo casi duplicó la tasa de aumento de la OCDE.

Para los países en desarrollo de Asia (región en la que sin embargo se duplicó la media mundial) como los de América Latina las tasas de crecimiento fueron menores.

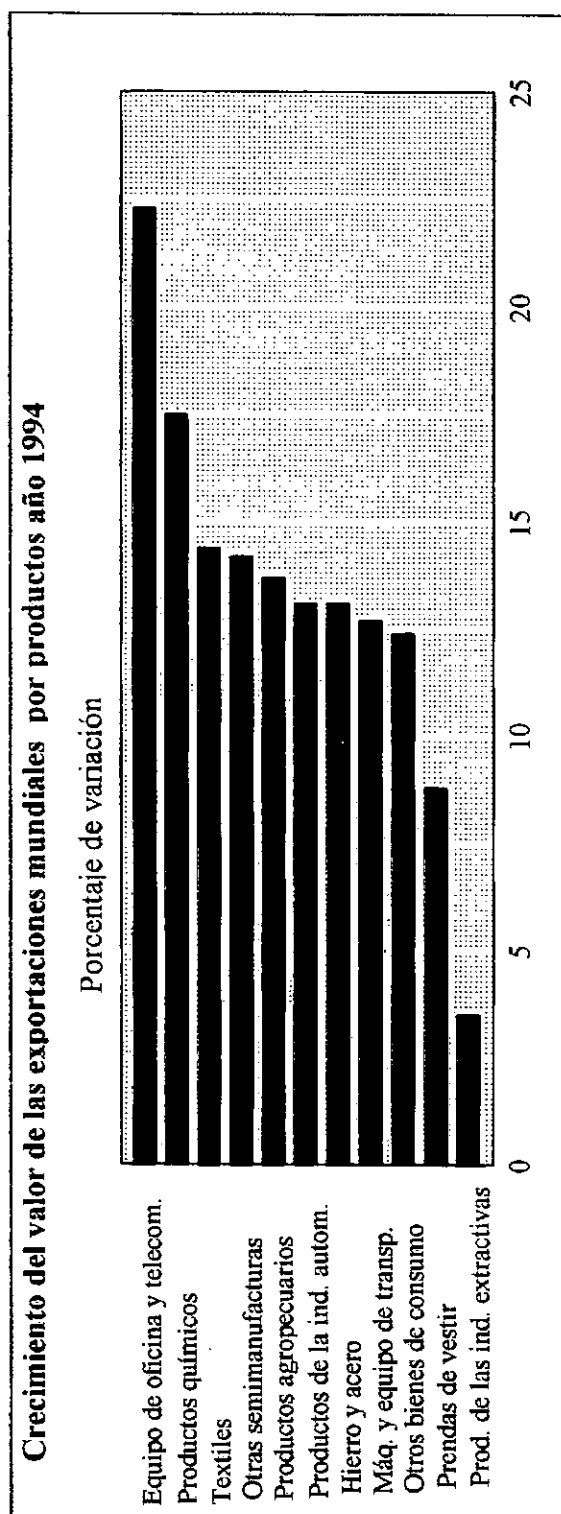
En cuanto a las economías en proceso de transición de Europa Central y Oriental, este año se dio una recuperación ininterrumpida de la producción, con un crecimiento medio del PBI cercano a la media mundial. Según estas estimaciones, la producción disminuyó una vez más en la Federación de Rusia.

El crecimiento del comercio mundial se desaceleró ligeramente en 1995 con relación a 1994 (alrededor del 8%), aunque este aumento casi triplica la expansión de la producción mundial, -prosiguiendo así la tendencia observada desde 1990- de que el crecimiento del comercio supera al de la producción por un margen mucho más amplio que, en promedio, durante las cuatro décadas precedentes.

En 1995 la mayoría de los principales países que participan en el comercio mundial -Nafta, Unión Europea, y Asia, que en conjunto representan las tres cuartas partes del comercio mundial de productos, mostraron un mayor crecimiento con relación a 1994. No obstante, esta expansión en términos de valor (en volumen se presentó una desaceleración del crecimiento), es en gran parte consecuencia del efecto de valoración originado por la depreciación del dólar en relación con el ECU y el yen.

A nivel regional se presentó la siguiente situación: En el caso de los países asiáticos, el crecimiento de las importaciones superó al de sus exportaciones, en tanto que lo contrario sucedió en Europa Occidental. Por su parte, las exportaciones e importaciones de América del Norte, que se vieron menos

GRAFICO 4.3.1.1



afectadas por el efecto de valoración originado por la depreciación del dólar aumentaron a una tasa inferior a la media mundial.

En cuanto a los principales países que intervienen en el comercio mundial, se registraron por el lado de las exportaciones importantes tasas de crecimiento en el caso de China, Malasia, la República de Corea y México, y por el lado de las importaciones en la República de Corea y Malasia, junto con Tailandia y el Brasil. En el Brasil y México se registraron tasas de crecimiento sumamente diferentes entre las exportaciones e importaciones, como consecuencia, por un lado, de los ajustes efectuados para adaptarse a la crisis financiera de diciembre de 1994, y por otro en el Brasil, por las modificaciones de política introducidas en el año 1994 que contribuyeron a que las importaciones se incrementaran y se produjera una desaceleración del crecimiento de las exportaciones.

Las perspectivas para 1996 son que el volumen de la producción mundial siga aumentando aproximadamente al mismo ritmo que en 1994 y 1995. En cambio, se prevé que el comercio mundial aumente a una tasa un tanto inferior a la de 1995, pero que aún puede llegar a duplicar el crecimiento de la producción mundial.

En cuanto a las marcadas fluctuaciones de los tipos de cambio registradas en 1995, la investigación empírica por parte de la OMC sugiere que el efecto de las fluctuaciones de los tipos de cambio en el crecimiento del comercio mundial -en caso de haberlo- es reducido. Hay menos acuerdo con respecto a exactamente por qué esto debe ser así, pero en la mayoría de las explicaciones se hace hincapié en la aparición de nuevos instrumentos financieros, tales como los que permiten la cobertura contra las variaciones de los tipos de cambio de las divisas, que pueden contribuir de manera considerable a reducir los riesgos inherentes a la inestabilidad de las divisas para los países que intervienen en el comercio mundial.

4.3.1.2. EVOLUCION DEL COMERCIO MUNDIAL ENTRE 1990/1994

El volumen de las exportaciones mundiales de productos aumentó un 9,5% en 1994, lo que representa el incremento anual más pronunciado desde 1976 y una tasa de crecimiento que casi triplica la de 1993 (Ver Cuadro 4.3.1.2.1).

Cuadro 4.3.1.2.1

Exportaciones y producción mundial por grupo de productos

Variación porcentual

	1990-94 - % -	1992 - % -	1993 - % -	1994 - % -
Exportaciones mundiales -en volum-	5,0	4,5	3,5	9,5
Productos agrícolas	4,5	5,0	0,5	8,0
Productos de las ind. extractivas	4,0	3,5	2,5	7,0
Manufacturas	5,5	4,5	3,0	11,0
Producción mundial	0,5	-0,5	0,0	3,5
Agricultura	1,0	1,5	0,0	2,0
Industrias extractivas	1,5	1,0	2,5	4,0
Industrias de manufacturas	0,0	-1,5	-0,5	3,5
PIB mundial real (*)	1,0	1,0	1,5	3,0

(*) no incluye servicios e industria de la construcción.

El mayor crecimiento experimentado en 1994 por el comercio y la producción mundial puede atribuirse a la recuperación económica en Europa Occidental y a la continuación y el robustecimiento del crecimiento en Asia, América del Norte y América Latina.

El efecto de la recuperación económica de Europa Occidental en el comercio de la región -que aumentó tres veces más rápidamente que la producción- fue un factor importante que contribuyó a que el comercio mundial aumentara más que la producción mundial en 1994.

Cada uno de los principales grupos de productos -agropecuarios, de las industrias extractivas (incluidos los combustibles) y manufacturas- participó en la recuperación económica, y contribuyó a acelerar el crecimiento del volumen de las exportaciones registrado en el año 1994, siendo los productos agropecuarios los que experimentaron la expansión proporcional más importante con respecto a 1993.

El valor de las exportaciones mundiales de productos mostró una importante recuperación en 1994, ya que aumentó un 13% y superó por primera vez el nivel de 4 billones de dólares (cuadro 4.3.1.2.2). El incremento del 3% de los precios medios en dólares de los bienes transables en el comercio internacional, debido primordialmente al "efecto de valoración" del descenso del dólar con relación a las

monedas de los principales países de Europa y Asia, y en menor medida al marcado aumento de los precios medios de los productos primarios básicos distintos de los combustibles, fue la causa del aumento ligeramente mayor del valor en comparación con la expansión del 9,5% registrada por el volumen.¹

Cuadro 4.3.1.2.2

Exportaciones mundiales por grupo de productos

En miles de millones de dólares y porcentajes de variación porcentual

	1994 -US\$-	1990-94 -%-	1993 -%-	1994 -%-
Exportaciones mundiales -en valor-	4090	5,0	-1,0	13,0
Productos agrícolas	485	4,0	-4,0	13,5
Productos de las ind. extractivas	435	-2,5	-5	3,5
Manufacturas	3040	6,0	-0,5	14,5

El precio medio en dólares del petróleo en los mercados mundiales disminuyó a su nivel más bajo desde 1988. Deflactado por un índice del precio medio mundial de las exportaciones de manufacturas, el precio medio "real" del petróleo en 1994 alcanzó su nivel más bajo desde 1973 y representó la tercera parte de su máximo alcanzado en 1981-1982.

El comportamiento muy diferente de los precios de los combustibles y de los productos primarios básicos distintos de los combustibles, explican por qué los incrementos del valor de las exportaciones de productos de las industrias extractivas (3,5%) y de productos agropecuarios (13,5%) fueron tan distintos en 1994, pese a que en términos de volumen las exportaciones registraron incrementos muy similares.

Las exportaciones mundiales de servicios comerciales se recuperaron pronunciadamente en 1994, tras haberse estancado en 1993, hasta alcanzar un nuevo nivel récord de 1,1 billón de dólares, debido en gran parte a la evolución registrada en Europa Occidental. No obstante, por segundo año consecutivo la expansión del comercio de servicios siguió siendo inferior a la del comercio de bienes, tendencia contraria a la observada en el decenio de 1980. Pese a ello, las exportaciones de servicios comerciales superan ahora el valor combinado de las exportaciones de productos agropecuarios y de las industrias extractivas.

¹En 1994 el dólar se depreció con respecto al ecu y al yen japonés en 1,5% y 8% respectivamente, lo cual aumentó automáticamente el valor en dólares del comercio expresado inicialmente en monedas de Europa Occidental y en yen.

El subsector de servicios del transporte, que representa alrededor del 30 por ciento de las exportaciones mundiales de servicios, registró una expansión cercana a la media de los servicios comerciales totales. En cambio, las exportaciones de viajes, que son similares en valor a las de transporte, experimentaron un descenso superior a la media en 1993 y una recuperación relativamente débil en 1994.

Las restantes actividades de servicios, agrupadas en "otros servicios del sector privado" y que representan aproximadamente el 40% de las exportaciones totales de servicios comerciales, se incrementaron a una tasa superior a la media durante los dos últimos años.

4.3.1.3. EVOLUCION DEL COMERCIO MUNDIAL POR PRODUCTOS 1990/1994

Como se señalara en la Introducción, sobre los once más importantes grupos de productos, las exportaciones de **equipos de oficina y de telecomunicaciones** registraron la tasa más elevada de crecimiento (en general se dio esta situación en los últimos años).

Los resultados más bajos fueron obtenidos por los productos de las industrias extractivas (se explica casi en su totalidad por el descenso del valor del comercio de combustibles, que contrarrestó con creces el incremento de las exportaciones de metales no ferrosos que aumentó en un 19%) y de mineral metalífero y otros minerales (un 10%).

Dentro del grupo de productos agropecuarios, las exportaciones de materias primas (que aumentaron un 20%) obtuvieron mejores resultados que las de productos alimenticios, que registraron un incremento del 12%.

Desde el comienzo de la década del '90 los porcentajes de participación de los principales grupos de productos que intervienen en el comercio mundial se han mantenido, con dos excepciones: la de los productos de las industrias extractivas que ha disminuido del 14% al 11% (a causa del descenso del valor del comercio de petróleo), en tanto que la correspondiente a equipo de oficina y de telecomunicaciones ha aumentado de poco menos del 9% a poco más del 11%, sobrepasando por primera vez a los productos de las industrias extractivas e igualando a casi el valor de los productos agropecuarios.

Si se compara el año 1994 con 1984, estos dos grupos de productos registran de nuevo los mayores cambios. La participación del equipo de oficina y de telecomunicaciones en el comercio mundial se llegó casi a duplicar a lo largo de esa década, pasando del 6,5% a más del 11%; en tanto que la de los productos de las industrias extractivas disminuyó más de la mitad, del 23% al 11%.

También perdieron terreno los productos agropecuarios (del 14,5% al 12%). Todos los demás grupos de productos registraron ya sea incrementos -los demás bienes de consumo experimentaron el segundo aumento en orden de importancia- o bien disminuciones muy reducidas.

Debido a su alto grado de fluctuación, los precios de los productos primarios básicos en general desempeñan un papel más importante en la determinación de las modificaciones interanuales de las corrientes comerciales, que los precios de las manufacturas (y servicios).

Y, entre las diversas unidades de medida de los precios de los productos básicos, son generalmente los índices basados en los precios del mercado al contado los que muestran la mayor variabilidad porque excluyen los precios estipulados en los contratos a largo plazo.

No obstante, las modificaciones de los precios del mercado al contado indican la dirección y el grado de "presión" sobre los precios de los productos primarios básicos (y se dispone de los datos mucho antes que en el caso de los precios medios de todas las transacciones de un producto dado).

4.3.1.4. EVOLUCION DEL COMERCIO MUNDIAL POR REGIONES 1990/1994

En 1994 el crecimiento económico mostró un incremento acelerado en América del Norte, Asia y América Latina. El crecimiento del PBI también empezó a recuperarse en varios países de Europa Central y Oriental y la ex URSS.

Dada la importante participación de Europa Occidental en el comercio mundial, el crecimiento de esta región tuvo una influencia significativa en el dinamismo que registró el comercio mundial en 1994.

Los resultados del comercio exterior de Europa Occidental, y la aceleración del crecimiento del comercio de Asia, América del Norte, América Latina y Europa Central y Oriental y la ex URSS fueron los factores a que posibilitaron el aumento del comercio mundial de mercancías (9,5% en volumen y 13% en valor).

En cambio, el crecimiento del valor del comercio de Africa fue bajo -si bien fue positivo por primera vez en esta década, y el valor de las exportaciones e importaciones de Medio Oriente disminuyó por segundo año consecutivo.

El crecimiento del comercio en cada una de las regiones que obtuvieron resultados considerables alcanzó tasas que tienen pocos precedentes históricos. Así, Asia siguió siendo la región comercial más dinámica, ya que el valor de las exportaciones aumentó un 15% y el de las importaciones un 16% (Ver Cuadro 4.3.1.2.3).

Cuadro 4.3.1.2.3

Comercio mundial de productos por regiones

En miles de millones de dólares y porcentajes de variación anual

Exportaciones				Regiones	Importaciones			
1994 US\$	1990-94 -%-	1993 -%-	1994 -%-		1994 US\$	1990-94 -%-	1993 -%-	1994 -%-
4090	5	-1	13	Todo el mundo	4210	5	-1	13
680	7	5	11	América del Norte	845	7	9	14
185	6	6	16	América Latina	220	15	9	16
1795	2	-7	13	Europa Occidental	1795	1	-10	12
1525	3	-7	13	Unión Europea (12)	1525	2	-11	12
245	2	-8	16	Resto de Europa Occidental	225	0	-11	16
120	3	7	17	Europa Central/Oriental y ex URSS	115	0	8	11
55	4	-2	21	Europa Central y Oriental	65	9	9	13
90	-3	-7	2	Africa	100	1	-4	3
120	-2	-2	0	Medio Oriente	120	5	-4	-3
1105	11	7	15	Asia	1020	10	8	16
395	8	7	10	Japón	275	4	4	14
120	18	8	32	China	115	21	29	11
420	12	9	18	Otros países de Asia Oriental (*)	450	13	8	20

(*) República de Corea, Hong Kong, Malasia, Singapur, Tailandia y Taipei Chino.

Las tasas de crecimiento del comercio de **América Latina y Europa Central y Oriental** fueron igualmente importantes y similares a las de Asia. Los resultados comerciales de Europa Occidental y Europa Central y Oriental se debieron a un crecimiento más rápido de las exportaciones que de las importaciones, mientras que en el caso de América del Norte y de Asia el mayor dinamismo fue de las importaciones.

En el caso de Africa los aumentos, aunque mayores, siguieron siendo muy modestos. El valor de las importaciones de esta región registró un crecimiento positivo del 3% en comparación con una reducción del 4% en 1993, en tanto que las exportaciones registraron una expansión del 2% por ciento, a pesar de la fuerte

recuperación económica de Europa Occidental (que compra más de la mitad de las exportaciones de Africa).

Aunque las tasas de crecimiento de los valores del comercio se han visto afectadas por las modificaciones de los tipos de cambio y de los precios, los aumentos de los volúmenes del comercio de todas las regiones fueron igualmente importantes.

La depreciación del dólar representó la mayor diferencia para los países de Europa Occidental, cuyas monedas se apreciaron con respecto a la divisa americana, lo cual impulsó los valores del comercio de la región expresados en esa moneda. No obstante, la tasa de crecimiento de los volúmenes de las exportaciones en 1994 duplicó con creces la tasa media para 1990-1994 (Ver Cuadro 4.3.1.2.4).

En 1994, las cinco principales regiones indicadas en el Cuadro 4.3.1.2.4 registraron aumentos en volumen que oscilaron entre cerca del 10% y el 14% en el caso de las exportaciones; y entre el 8% y el 14% en las importaciones.

Tanto los países del **Resto de Europa Occidental**, como el **Japón** mostraron un crecimiento muy significativo en las importaciones. Cabe destacar, que en términos de volumen, en 1994 las importaciones del Japón registraron una expansión considerablemente más rápida que la media del comercio mundial.

Cuadro 4.3.1.2.4

Comercio mundial de productos por regiones

En porcentajes de variación anual en términos de volumen

Exportaciones			Regiones	Importaciones		
1990-94 -%-	1993 -%-	1994 -%-		1990-94 -%-	1993 -%-	1994 -%-
5,0	4,0	9,5	Todo el mundo	5,5	3,5	9,5
6,5	5,0	10,0	América del Norte	7,5	10,0	13,0
7,0	6,5	10,0	América Latina	14,0	9,5	14,0
4,0	2,0	9,5	Europa Occidental	2,0	-2,5	8,0
4,0	1,5	9,5	Unión Europea (12)	1,5	3,0	8,0
2,0	4,5	11,0	Resto de Europa Occidental	0,0	-2,0	13,0
7,0	5,0	10,0	Asia	9,5	9,0	13,5
1,0	-1,5	1,5	Japón	4,0	3,0	13,5
10,5	9,0	15,0	Otros países de Asia Oriental (*)	11,5	9,5	16,0

(*) República de Corea, Hong Kong, Malasia, Singapur, Tailandia y Taipei Chino.

4.3.1.4.1. EVOLUCION DEL COMERCIO DE EUROPA OCCIDENTAL 1990/1994

Aunque el crecimiento de las exportaciones de mercancías de Europa Occidental superó al de las importaciones, el valor de ambas se mantuvo más o menos en equilibrio. La estrecha interdependencia entre las importaciones y exportaciones de Europa Occidental proviene de la gran participación que tiene dentro de esta región el comercio intrarregional (más de las dos terceras partes).

En 1994, las importaciones totales de **Europa Occidental** aumentaron un 8% en volumen y un 12% en valor. La demanda de importación fue particularmente fuerte en Austria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Suecia e Irlanda, cuyas importaciones registraron un crecimiento superior a la media para la región.

Otros países de Europa Occidental en los que se produjo una modificación considerable de la situación en 1994 fueron Islandia, Portugal y Suiza, cuyas importaciones experimentaron descensos de dos dígitos en 1993 y un rápido crecimiento positivo en 1994.

El gran estímulo que dieron las exportaciones de Europa Occidental a la recuperación europea es evidente si se tiene en cuenta el hecho de que las exportaciones de mercancías aumentaron un 9,5% en volumen, en comparación con el 2,5% en el caso del PBI.

En general, el crecimiento más rápido de las exportaciones se registró en los países en que la recuperación económica se había demorado, como Bélgica, España, Finlandia, Irlanda, Islandia, Portugal y Suecia. Las exportaciones también se recuperaron en forma importante en el Reino Unido, Francia, Italia y Alemania, tras haber disminuido fuertemente en 1993.

El crecimiento de las **exportaciones** fue impulsado principalmente por el aumento de los **productos químicos, productos de la industria automotriz y equipo de oficina y de telecomunicaciones** (Ver Cuadro 4.3.1.2.5).

Cuadro 4.3.1.2.5

Exportaciones de Europa Occidental por producto

En miles de millones de dólares y en porcentajes

Producto			Par. en las exp. tot de Europa Occidental		Part. en las exp. mundiales	
	1994 US\$	1990-94 variac.	1990 -%-	1994 -%-	1990 -%-	1994 -%-
Productos agropecuarios	211	3	11,5	11,8	45,3	43,3
Productos alimenticios	178	4	9,4	9,9	48,7	46,8
Materias primas	33	0	2,1	1,9	34,3	31,0
Productos de las ind. extractivas	112	-1	7,2	6,2	24,5	25,8
Mineral metalífero y otros minerales	14	-1	0,9	0,8	27,0	28,9
Combustibles	67	-1	4,3	3,7	19,8	21,6
Metales no ferrosos	31	-2	2,1	1,7	46,2	40,3
Manufacturas	1418	2	79,1	78,9	54,2	46,6
Hierro y acero	62	-1	4,0	3,5	61,3	52,7
Productos químicos	232	5	11,8	12,9	65,1	61,1
Otras semimanufacturas	174	2	10,0	9,7	61,9	54,9
Maquinaria y equipo de transporte	669	2	37,3	37,2	50,2	42,2
Productos de la ind. automotriz	190	2	10,6	10,6	54,4	48,2
Máq. de oficina y p/telecomunicaciones	123	7	5,8	6,9	32,0	26,3
Textiles	56	0	3,4	3,1	52,9	43,5
Prendas de vestir	47	1	2,8	2,6	42,6	33,6
Otros bienes de consumo	178	2	10,0	9,9	54,4	47,8
Exportaciones totales	1797	2	100,0	100,0	48,4	43,9

El crecimiento de las importaciones en el periodo 1990-1994 se dio, según se puede visualizar en el Cuadro 4.3.1.2.6 en los siguientes grupos de productos: **alimenticios, químicos, máquinas de oficina y para telecomunicaciones, productos de la industria automotriz, y en otras semimanufacturas**, lo que estuvo estimulado por la recuperación de la producción.

Cuadro 4.3.1.2.6

Importaciones de Europa Occidental por producto

En miles de millones de dólares y en porcentajes

Producto			Par. en las imp. tot. de Europa Occidental		Part. en las imp. mundiales	
	1994 US\$	1990-94 variac.	1990 -%-	1994 -%-	1990 -%-	1994 -%-
Productos agropecuarios	240	2	13,1	13,4	50,0	46,1
Productos alimenticios	191	3	10,0	10,6	50,7	47,5
Materias primas	49	-2	3,1	2,7	48,0	41,2
Productos de las ind. extractivas	182	-5	13,0	10,2	42,3	38,2
Minerales metalíferos y otros minerales	25	-3	1,7	1,4	51,0	48,5
Combustibles	120	-6	8,9	6,7	39,3	35,4
Metales no ferrosos	36	-2	2,4	2,0	50,5	43,0
Manufacturas	1319	2	72,2	73,5	50,6	42,7
Hierro y acero	51	-2	3,3	2,8	50,5	40,8
Productos químicos	194	3	10,0	10,8	56,4	50,1
Otras semimanufacturas	161	1	9,0	9,0	56,4	49,4
Maquinaria y eq. de transporte	610	2	33,6	34,0	46,9	38,2
Productos de la ind. automotriz	167	1	9,5	9,3	50,2	42,1
Máq. de oficina y p/telecomunicaciones	169	6	8,0	9,4	45,3	35,8
Otras máq. y equipo de transporte	274	0	16,2	15,3	46,0	37,7
Textiles	53	-1	3,2	2,9	50,4	39,8
Prendas de vestir	73	4	3,6	4,0	56,5	50,6
Otros bienes de consumo	178	3	9,4	9,9	52,7	46,9
Importaciones totales	1794	1	100,0	100,0	48,8	42,6

En términos de valor, la participación de las importaciones de Europa Occidental provenientes de fuera de la región aumentó de manera marginal entre 1990 y 1994 (Cuadro 4.3.1.2.7). Las importaciones de mercancías procedentes de América Latina y de Europa Central y Oriental y la ex URSS son las que más aumentaron; en cambio, el crecimiento de las importaciones procedentes de Asia y África fue mucho más lento (las importaciones originarias del Japón aumentaron menos del 2%).

Las importaciones provenientes de Medio Oriente disminuyeron en 1994 un 7%, debido principalmente al descenso de los precios del petróleo.

Cuadro 4.3.1.2.7

Importaciones de Europa Occidental por área de origen

En miles de millones de dólares y en porcentajes

Origen							Part. en las import. totales de Europa Occ.	
	1994 US\$	1990-94 variación	1991 variación	1992 variación	1993 variación	1994 variación	1990 -%	1994 -%
Europa Occ. (intrarregional)	1225	1	0	5	-12	12	69,0	68,3
Unión Europea (12)	1032	1	1	6	-12	12	57,6	57,5
Asia	208	5	10	7	-3	8	10,0	11,6
Japón	74	0	6	4	-10	2	4,3	4,1
América del Norte	146	1	3	-1	-8	11	8,2	8,1
Estados Unidos	130	1	4	-1	-7	8	7,3	7,2
Europa Central/Or. y ex-URSS	75	5	-9	9	0	24	3,6	4,2
Europa Central y Oriental	38	10	-1	19	-4	28	1,6	2,1
Africa	56	-4	-5	-3	-17	9	3,9	3,1
América Latina	39	0	-4	0	-15	20	2,3	2,2
Medio Oriente	31	-6	-4	-4	-7	-7	2,3	1,7
Comercio interregional	554	2	2	2	-7	10	30,3	30,9
Total mundial	1794	1	1	4	-10	12	100,0	100,0

La participación de las exportaciones interregionales aumentó del 27% en 1990 al 30% en 1994, alcanzando en este último año los 542 millones de dólares. En el caso de la Unión Europea la recuperación de las exportaciones interregionales fue significativa en lo que respecta a las dirigidas a todos los mercados regionales importantes, salvo el Medio Oriente y Africa.

La expansión de las exportaciones a Asia y a los países de Europa Central y Oriental y la ex URSS también fue muy importante.

El componente regional más dinámico del comercio de la Unión Europea en lo que va de la década ha sido, en términos relativos, su comercio con los países de Europa Central y Oriental y la ex URSS (en términos de aumentos absolutos, Asia fue el socio comercial más dinámico).

Al mismo tiempo, la desaparición del COMECON y la introducción de las reformas de economía de mercado han hecho que el comercio de estos países se alejara radicalmente del comercio mutuo y se orientara hacia el comercio con los países de la OCDE y, en particular, con la Unión Europea.

El valor de las exportaciones totales de la Unión Europea aumentó entre 1991 y 1994 un 11% y las que se destinaron a Europa Central y Oriental y a la ex URSS se incrementaron un 47%.

Por su parte, las importaciones de la Unión Europea procedentes de esa región aumentaron un 40% entre los años señalados, mientras que el incremento promedio del total de las compras externas fue del 5%.

En 1993 Europa Central y Oriental y la ex URSS ocupaban el tercer puesto en orden de importancia, después de Asia y América del Norte en el comercio interregional de la Unión Europea.

En 1994 Europa Central y Oriental y la ex URSS destinaron a la Unión Europea cerca de la mitad de sus exportaciones y adquirieron de la Unión Europea también cerca del 50% de sus importaciones totales. Si se toma a Europa Occidental en su conjunto, las citadas participaciones se situaron en el 60% y el 70%, respectivamente.

Estas economías de transición exportan a la Unión Europea principalmente productos agropecuarios, productos de las industrias extractivas y manufacturas con bajo valor agregado, compitiendo en algunos casos con los productos que exporta la Argentina.

Por su parte, la composición de las exportaciones de la Unión Europea a los países de Europa Central y Oriental y la ex URSS es más o menos similar a la estructura global de las exportaciones totales comunitarias, ya que consisten básicamente en manufacturas, en particular maquinaria, material de transporte y productos químicos. También son importantes las exportaciones de productos alimenticios y textiles.

En el caso de los productos agropecuarios, los países de Europa Central, Oriental y la ex URSS, absorbieron en 1990 el 10% del total de exportaciones agropecuarias de la Unión Europea, y llegaron a representar en 1994 casi el 15%.

Si se considera las exportaciones agropecuarias de Europa Occidental en su conjunto, la participación de estos países fue en el último de los años considerados del 12%.

La expansión de las exportaciones de textiles fue también importante como consecuencia de los acuerdos comerciales llevados a cabo entre Europa Occidental y Europa Oriental.

4.3.1.4.2. EVOLUCION DEL COMERCIO DE EUROPA ORIENTAL 1990/1994

El comercio de Europa Central y Oriental y la ex URSS mejoraron en 1994 con relación a 1993, registrando uno de los aumentos más importantes de todas las regiones, con excepción de Asia. Después de haber disminuido durante tres años consecutivos, el valor de las importaciones de esta región, aumentó un 8% en 1993 y un 11% en 1994, por lo que se volvió a alcanzar el nivel de 1990.

Si bien las importaciones que aumentaron con mayor rapidez fueron las de la República Checa (un 19% en términos de valor), el crecimiento se afirmó en todos los países de la región excepto en Bulgaria.

La recuperación de las exportaciones de la región fue aun más significativa. El valor de las exportaciones totales se incrementó un 17%, principalmente gracias al estímulo de la recuperación económica de Europa Occidental, la consolidación de las reformas económicas en varios pequeños países de Europa Central y Oriental y el aumento de las importaciones rusas.

El rápido crecimiento de las exportaciones en 1994 -el más elevado en términos de valor de las siete regiones consideradas sin excepción- permitió a esta región sobrepasar el nivel de sus exportaciones de 1990. Las exportaciones que crecieron con mayor dinamismo en 1994 (en términos de valor) fueron las de Rumania (26%) y Polonia (22%), en tanto que el crecimiento más lento -pero aún significativo- fue de Bulgaria (12%).

4.3.1.4.3. EVOLUCION DEL COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE 1990/1994

En América del Norte, el mayor crecimiento económico experimentado por Estados Unidos fue el factor que hizo que las importaciones aumentaran rápidamente en 1994. El aumento del valor de las importaciones totales de América del Norte se aceleró del 8,5% en 1993 al 13,5% en 1994, estimulado por un aumento del crecimiento del volumen del 10% al 13%. Ver Cuadro 4.3.1.2.8.

En términos de valor, las importaciones en el período 1990-94 se incrementaron en un 14% y un 11,5% en Estados Unidos y en Canadá, respectivamente.

A lo largo de la década del '80 las importaciones que más se expandieron son: **maquinaria y material de transporte**, en particular **maquinaria eléctrica y equipo de oficina y de telecomunicaciones**, **prendas de vestir y otros bienes de consumo**. Algunas de estas tendencias a largo plazo continuaron en 1994. Ver Cuadro 4.3.1.2.8.

La demanda de productos importados fue particularmente fuerte en el caso de los **equipo de oficina y de telecomunicaciones, maquinaria eléctrica y otros bienes de consumo**. En cambio, las de combustibles se estancaron (el valor de las importaciones de combustibles efectuadas por América del Norte en 1994 fue más o menos el mismo que en 1983).

Cuadro 4.3.1.2.8

Importaciones de América del Norte por producto

En miles de millones de dólares y en porcentajes

Producto			Par. en las imp. de América del Norte		Part. en las imp. mundiales	
	1994 US\$	1990-94 variación	1990 -%	1994 -%	1990 -%	1994 -%
Productos agropecuarios	59,9	5	7,7	7,2	11	11,6
Productos alimenticios	43,6	4	5,9	5,2	11,1	10,8
Materias primas	16,3	8	1,9	1,9	10,7	13,7
Productos de las ind. extractivas	86,2	-2	15,0	10,3	18,2	18,2
Mineral no metal. y otros min.	7,1	-2	1,2	0,9	13,3	13,6
Combustibles	65,2	-4	12,0	7,8	19,7	19,2
Metales no ferrosos	13,8	4	1,8	1,7	14,7	16,3
Manufacturas	662,2	9	73,9	79,1	19,3	21,6
Hierro y acero	18,5	9	2,0	2,2	11,7	14,8
Productos químicos	47,1	11	5,0	5,6	10,4	12,2
Otras semimanufacturas	57,1	7	7,0	6,8	16,4	17,5
Maquinaria y eq. de transporte	390,9	9	43,0	46,7	22,4	24,5
Productos de la ind. automotriz	134,8	7	16,4	16,1	32,4	34,0
Máq. de oficina y p/telecomun.	130,3	15	11,6	15,6	24,6	27,6
Otros equipos de transporte	125,8	7	15,0	15,0	15,9	17,3
Textiles	12,6	9	1,4	1,5	8,4	9,5
Prendas de vestir	41,2	9	4,6	4,9	26,8	28,7
Otros bienes de consumo	94,9	8	10,9	11,3	22,7	25,0
Importaciones totales	836,9	7	100,0	100,0	18,2	20,1

Las importaciones de Estados Unidos que presentaron mayores aumentos fueron las procedentes de México (23,5%), Canadá (16%) y China (23%).

El valor de las importaciones procedentes de Asia (Cuadro 4.3.1.2.9), que representa el principal socio comercial de Estados Unidos, se incrementó en un 13% en 1994, mientras que las importaciones estadounidenses procedentes de México y el Canadá -sus socios en Nafta- registraron mayores tasas de crecimiento que la media de las importaciones totales. También fue el caso de las importaciones procedentes de China.

En 1994 -Cuadro 4.3.1.2.9-, cerca del 28% (27,7%) de las importaciones de América del Norte se realizan dentro de esta región, mientras que el restante 72% se distribuyó entre Asia (37,3%), Europa Occidental (18,2%) y América Latina con el 11,6%.

Cuadro 4.3.1.2.9

Importaciones de América del Norte de origen

En miles de millones de dólares y en porcentajes

Origen							Part. en las import. tot. de América del Norte	
	1994 US\$	1990-94 variación	1991 variación	1992 variación	1993 variación	1994 variación	1990 -%	1994 -%
Asia	312,5	9	3	10	10	13	34,8	37,3
Japón	130,8	6	3	4	9	10	16,1	15,6
Am. del Norte (intrarregional)	231,9	8	0	7	11	15	26,6	27,7
Europa Occidental	151,9	4	-6	6	3	14	20,5	18,2
Unión Europea (12)	127,9	4	-6	7	3	13	17,2	15,3
América Latina	97,4	8	-1	9	8	18	11,2	11,6
México	53,6	14	5	12	14	23	5,1	6,4
Medio Oriente	17,5	-4	-14	-2	-2	1	3,3	2,1
Africa	16,2	-2	-11	1	6	-4	2,8	1,9
Europa Oriental y ex-URSS	6,9	25	-16	7	71	59	0,4	0,8
Comercio interregional	602,3	7	-2	8	8	14	73,1	72,0
Total mundial	836,9	7	-1	8	9	14	100,0	100,0

Las exportaciones de América del Norte también experimentaron una importante mejora en 1994, ya que éstas aumentaron un 11% por ciento en valor y un 10% en volumen. Los mercados que experimentaron una mayor expansión para las exportaciones de Estados Unidos fueron el Canadá (14%), América Latina (18%) y Asia (12%).

Cuadro 4.3.1.2.10

Exportaciones de América del Norte por producto

En miles de millones de dólares y en porcentajes

Producto			Par. en las exp. tot de América del Norte		Part. en las exp. mundiales	
	1994 US\$	1990-94 variac.	1990 -%-	1994 -%-	1990 -%-	1994 -%-
Productos agropecuarios	94,9	4	15,7	14,0	19,7	19,5
Productos alimenticios	62,9	4	10,2	9,3	16,9	16,6
Materias primas	32,0	3	5,4	4,7	28,7	29,7
Productos de las ind. extractivas	45,5	-1	9,1	6,7	9,8	10,4
Mineral no metal. y otros minerales	8,7	-7	2,2	1,3	22,2	18,4
Combustibles	25,0	0	4,8	3,7	7,0	8,0
Metales no ferrosos	11,7	2	2,1	1,7	14,7	15,1
Manufacturas	501,3	8	69,7	73,9	15,2	16,5
Hierro y acero	6,6	5	1,1	1,0	5,2	5,6
Productos químicos	61,4	7	8,8	9,1	15,6	16,2
Otras semimanufacturas	43,1	8	6,1	6,4	12,1	13,6
Maquinaria y eq. de transp.	318,7	9	44,0	47,0	18,9	20,1
Productos de la ind. automotriz	90,5	10	11,7	13,3	19,1	23,0
Máq. de oficina y p/telecomun.	88,2	11	11,0	13,0	19,2	18,8
Otros equipos de transporte	140,0	6	21,4	20,6	18,7	19,4
Textiles	7,8	8	1,1	1,1	5,5	6,0
Prendas de vestir	6,4	22	0,6	0,9	2,7	4,6
Otros bienes de consumo	57,2	8	8,0	8,4	13,9	15,4
Exportaciones totales	678,3	7	100,0	100,0	15,4	16,6

Entre los países de América Latina, México fue uno de los mercados más dinámicos para los Estados Unidos, ya que las exportaciones registraron un crecimiento del 22% en 1994, tras haberse incrementado tan sólo un 3% en 1993.

En cambio, el aumento registrado por las exportaciones americanas a Europa Occidental y a otras regiones fue menor que el promedio general.

El valor de las exportaciones estadounidenses a Europa Occidental, que es el segundo mercado regional más importante después de Asia, sólo aumentó un 4% en 1994, en tanto que las exportaciones a Europa Central y Oriental y la ex URSS, África y Medio Oriente disminuyeron en ese año.

A lo largo de la década del '80 y principios del '90, el crecimiento de las exportaciones de Estados Unidos fue impulsado principalmente por la expansión de las ventas de **productos químicos, equipo de oficina y de telecomunicaciones, maquinaria eléctrica, productos de la industria automotriz, prendas de vestir y otros bienes de consumo**. En 1994 continuaron la mayoría de estas tendencias (las exportaciones de equipo de oficina y de telecomunicaciones aumentaron un 20%).

4.3.1.4.4. EVOLUCION DEL COMERCIO DE AMERICA LATINA 1990/1994

En 1994 América Latina fue nuevamente una de las regiones comerciales más dinámicas del mundo. Cuatro años de fuerte crecimiento de las importaciones (en promedio del 15% en valor y del 14% en volumen) han permitido a la región recuperar el terreno perdido en la segunda mitad de la década del '80 como consecuencia de la crisis de la deuda.

Cuadro 4.3.1.2.11

Comercio de América Latina por grandes grupos productos

En porcentajes de participación año 1994

Producto	Export. de América Latina	Imp. de América Latina	Part. en export. Mundiales	Part. en import. mundiales
	-%-	-%-	-%-	-%-
Productos agropecuarios	26,4	11,6	10,0	5,1
Productos de las ind. extractivas	23,0	8,7	9,7	4,2
Manufacturas	49,8	77,3	3,0	5,4
Total	100,0	100,0	4,5	5,2

Las importaciones de los países del MERCOSUR aumentaron un 28% en valor en 1994, lo que casi duplica el incremento del 16% registrado en América Latina en su conjunto. Las importaciones de México y el Perú también registraron una expansión muy pronunciada en 1994, del 22,5% y el 38%, respectivamente, tras haber aumentado con relativa lentitud en 1993.

El crecimiento de las exportaciones de América Latina en 1994, que representaron el 4,5% del total mundial (Cuadro 4.3.1.2.11) obedeció en parte a la fuerte expansión del comercio dentro de la región (entre 1990 y 1994 la participación de las exportaciones intrarregionales en las exportaciones totales se incrementó del 14% al 20%).

En términos de volumen, el aumento del 10% experimentado por las exportaciones fue considerablemente más lento que el de las importaciones, pero en el caso de aquellas se registró un importante incremento significativo en los valores unitarios de exportación, lo contribuyó a impulsar el crecimiento del valor de las exportaciones totales de América Latina de hasta el 16%.

Cuadro 4.3.1.2.12

Principales países exportadores de América Latina

En miles de millones de dólares y porcentajes

País	Valor	Part. en el total de América Latina		Variac.
	1994 US\$	1990 -%-	1994 -%-	1990-94 -%-
México	60,8	28,1	33,1	10
a través de las maquiladoras	26,3	9,5	14,3	17
Brasil	43,6	21,6	23,7	9
Venezuela	15,7	12,0	8,5	-3
Argentina	15,7	8,5	8,5	6
Chile	11,6	5,8	6,3	8
Colombia	8,9	4,6	4,9	7
Perú	4,5	2,2	2,5	9
Ecuador	3,7	1,9	2,0	8
Costa Rica	2,2	1,0	1,2	11
Uruguay	1,9	1,2	1,0	3
Otros países	15,3	13,1	8,3	
Total América Latina	183,9	100,0	100,0	6

También en términos de valor, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Perú y la República Dominicana mostraron aumentos de las exportaciones (entre el 20% y el 30%).

4.3.1.4.5. EVOLUCION DEL COMERCIO DE ASIA 1990/1994

El crecimiento económico de Asia fue muy importante en 1994, lo que repercutió en el comercio de la región (el comercio intrarregional representa más de la mitad). Esta área representó en 1994 el 27% de las exportaciones de bienes mundiales y el 24,3% de las importaciones (Cuadro 4.3.1.2.13).

En términos de grandes grupos de productos, se nota que la mayor participación se da en las exportaciones de manufacturas y en las importaciones de productos de la industria extractiva. Los productos agropecuarios participan con el 19,4% y el 24,7% respectivamente.

La tasa de crecimiento del valor de las importaciones llegó casi a duplicarse en 1994 con relación a 1993 -del 8% al 16%- , superando por segundo año consecutivo el crecimiento de las exportaciones. Sólo una parte modesta de esta aceleración se debió al aumento de los precios de importación, ya que el crecimiento del volumen de las importaciones aumentó el 13,5%.

Entre los países que presentaron tasas de crecimiento superiores a promedio de la región para el valor de las importaciones se encontraron: Bangladesh, Brunei, Filipinas, Hong Kong, India, Malasia, Singapur, Sri Lanka, Tailandia y Vietnam.

Cuadro 4.3.1.2.13

Comercio de Asia por grandes grupos productos

En porcentajes de participación año 1994

Producto	Export. de Asia	Imp. de Asia	Par. en las export. mundiales	Par. en las import. mundiales
	-%-	-%-	-%-	-%-
Productos agropecuarios	8,6	12,3	19,4	24,7
Productos de las ind. extractivas	6,3	13,4	15,9	29,9
Manufacturas	83,3	72,1	30,2	23,1
Total	100,0	100,0	27,0	24,3

El crecimiento de las importaciones de China, el mercado que creció con más rapidez en Asia durante la década del '90, se desaceleró considerablemente en 1994 para alcanzar el 11% (después de haber sido del 29% en 1993).

Al igual que en el caso de las importaciones, el crecimiento, en términos de valor, de las exportaciones chinas se duplicó con creces, hasta alcanzar el 15%. En términos de volumen, las exportaciones aumentaron un 10%, tasa que duplicó la de 1993. Bangladesh, Filipinas, India, Malasia, la República de Corea, Singapur, Tailandia y Vietnam presentaron variaciones en el valor de las exportaciones superiores a la media de la región.

Además, dos países -China y la Unión de Myanmar- incrementaron sus exportaciones en un 32%, es decir dos veces más que el crecimiento de las exportaciones de mercancías de Asia en su conjunto.

Cuadro 4.3.1.2.14

Principales países importadores de Asia

En miles de millones de dólares y porcentajes

País	Valor año 1994	Part. año 1994	variación en valor	variación en volum.
	US\$	-%-	1990-94	
Japón	275,2	26,9	4	5,0
Hong Kong	165,9	-	18	17,0
import definitivas (*)	43,2	4,2	8	...
China	115,7	11,3	21	20,0
Singapur	102,7	10,1	14	12,0
import. definitivas (*)	64,2	6,3	11	...
Rep. de Corea	102,3	10,0	10	11,5
Taipei Chino	85,5	8,4	12	9,5
Malasia	59,6	5,8	19	20,0
Tailandia	54,5	5,3	13	10,0
Indonesia	32,0	3,1	10	8,0
India	26,8	2,6	3	...
Filipinas	22,5	2,2	15	14,0
Pakistán	8,9	0,9	5	5,0
Sri Lanka	4,8	0,5	15	13,0
Total de Asia	955,7	100,0	10	9,5

(*) importaciones menos reexportaciones

En estos últimos años la expansión del comercio intrarregional de Asia ha reflejado, en particular, la evolución del comercio del Japón y de China. El comercio del Japón se ha reorientado hacia el mercado asiático en general y hacia China en particular.

El volumen de las exportaciones del Japón a Asia y de las importaciones japonesas procedentes de dicha región aumentaron casi un 40% entre 1990 y 1994. Las exportaciones a Estados Unidos y la Unión Europea disminuyeron. Las importaciones procedentes de estos interlocutores comerciales sólo registraron incrementos reducidos.

El volumen de las exportaciones japonesas a la Unión Europea fue en 1994 casi un 19% inferior al nivel de 1990 y las exportaciones a los Estados Unidos disminuyeron en un 5%.

Aunque el volumen de las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de la Unión Europea se incrementaron en 1994, las importaciones sólo aumentaron un 10,5% y un 2% respectivamente, con respecto a 1990.

También ha ido aumentando la presencia de la economía china en el comercio de Asia. En 1994 China adquirió el 6% de las exportaciones totales de la región, lo que representaba casi el doble de la participación en 1990. Esta expansión obedeció al fuerte crecimiento de las importaciones procedentes del Japón, la República de Corea y Hong Kong.

En términos de valor, las exportaciones del Japón a China aumentaron a una tasa anual media estimada del 34% entre 1990 y 1994, siendo del 23% para el caso de las importaciones.

El crecimiento de las importaciones japonesas procedentes de China obedeció al dinamismo de las compras de manufacturas (principalmente prendas de vestir y otros bienes de consumo, aunque también, más recientemente, maquinaria y material de transporte), que crecieron a una tasa media del 35% durante el período 1990-94.

En 1994 se registró una nueva expansión de las importaciones japonesas procedentes de China, pero se desaceleraron de manera pronunciada las exportaciones del Japón a China.

Así, en términos de volumen, durante el período 1990/1994, el aumento anual de las exportaciones del conjunto de los seis más importantes países de Asia del Este -Hong Kong, Malasia, República de Corea, Singapur, Tailandia y Taipei Chino- alcanzó un promedio del 10,5%, y en valor mostraron un incremento promedio del 12%

En tanto, las importaciones del conjunto de estos países del Asia del Este crecieron, en promedio, entre 1990/94 un 11,5% en volumen y un 13% en valor.

Como puede visualizarse en el Cuadro 4.3.1.2.14, los mayores incrementos en las importaciones de Asia se dieron en el período 1990/94, en los siguientes países: China (20% en volumen), Malasia (20%), Hong Kong (17%), Filipinas (14%), Sri Lanka (13%), y Singapur (12%).

4.3.1.4.6. EVOLUCION DEL COMERCIO DE MEDIO ORIENTE 1990/1994

La evolución del comercio de la mayoría de los países de Medio Oriente siguen estando estrechamente vinculados al precio del petróleo y el gas natural en los mercados mundiales, y una vez más en 1994 los descensos del precio del petróleo restringieron el crecimiento de la demanda de importación (en términos nominales, los precios del petróleo fueron en 1994 los mismos que en 1986).

El valor de las importaciones disminuyó casi un 3%, lo cual representó el segundo descenso anual consecutivo. Entre los países cuyas importaciones aumentaron en 1994 se contaron Chipre, Emiratos Arabes Unidos, Israel, Líbano, Omán y Siria.

La depresión de los mercados del petróleo también afectaron a las exportaciones, que mostraron un estancamiento de su valor en 1994 (pero aumentaron de manera moderada en volumen).

Los ingresos provenientes de las exportaciones disminuyeron en cada año de la década del '90, salvo en 1992. Entre los países de la región, que experimentaron las más relevantes caídas en sus ingresos derivados del petróleo durante 1994, se encuentran: Arabia Saudita y Bahrein, habiendo disminuido en ambos casos el valor de las exportaciones en más de un 5%.

4.3.1.4.7. EVOLUCION DEL COMERCIO DE AFRICA 1990/1994

Los resultados comerciales de Africa dependen en gran parte de tres factores económicos: los precios de los productos primarios básicos (incluido petróleo, los minerales y las materias primas agrícolas); el crecimiento de la producción agropecuaria; y los resultados de Sudáfrica, país al que le corresponde alrededor de una cuarta parte del comercio de Africa.

Al igual que en el caso de Medio Oriente, las exportaciones de Africa se vieron seriamente afectadas en 1994 por el descenso de los precios del petróleo. Así, las exportaciones de los países tradicionalmente exportadores de petróleo y gas -Angola, Argelia, Libia y Nigeria- disminuyeron en términos de valor.

Por su parte, la sequía registrada en muchas regiones de Africa afectó a la producción agropecuaria, y ello hizo aumentar la presión de importar productos alimenticios.

Sudáfrica fue uno de los países más afectados por la sequía, y el incremento de sus importaciones de productos alimenticios fue el principal factor que contribuyó al crecimiento del 17% de sus importaciones totales en 1994.

El valor de las importaciones de Africa en su conjunto aumentó un 3% en 1994. Si se excluyera a Sudáfrica este sería marginalmente inferior al del año anterior.

Si bien los resultados de las exportaciones de Africa mejoraron ligeramente en 1994 con relación a los años anteriores, siguieron siendo muy bajos. El valor de las exportaciones aumentó el 2% (sin Sudáfrica el incremento fue de menos del 1%), y la participación de las exportaciones de Africa en las exportaciones mundiales también disminuyó.

Entre los países africanos cuyas exportaciones registraron un crecimiento positivo en términos de valor en la década del '90 se encontraron: Benin, Egipto, Guinea Bissau, Kenya, Mauricio, Sudáfrica, Túnez y Uganda.

4.3.1.5. PRINCIPALES PAISES QUE INTERVIENEN EN EL COMERCIO EXTERIOR

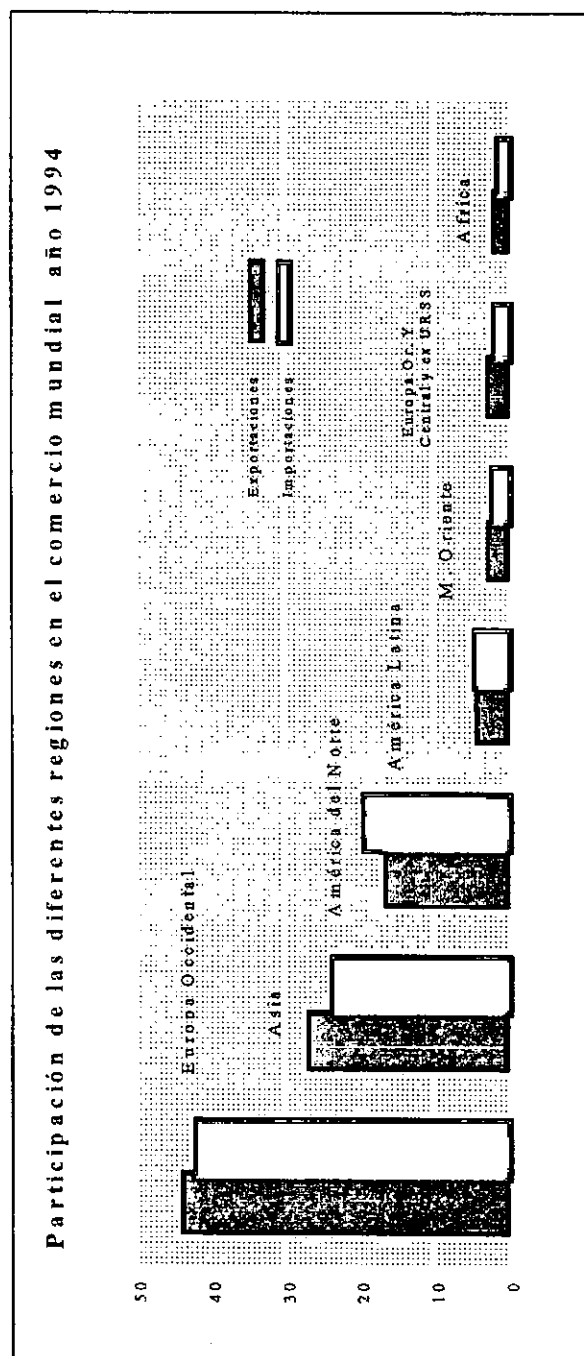
Los cinco principales países exportadores, que registraron en 1994 tasas de crecimiento superiores a la media mundial (13%) fueron: China, Singapur (incluye reexportaciones), Finlandia, Chile y Malasia, con aumentos de entre el 25% y el 32%. También fue importante el desempeño de Tailandia.

En el extremo opuesto se situaron: Nigeria, Libia, Arabia Saudita, Irán, los Emiratos Arabes Unidos, cuyas exportaciones se estancaron o disminuyeron.

En el caso de las importaciones los más altos incrementos (entre el 25% y el 30%) se registraron para Malasia, Brasil, Argentina y Finlandia, y las disminuciones en Turquía, Venezuela y la República Islámica del Irán (entre el 21% y 30%), Pakistán (6%), y Arabia Saudita (10%).

Un poco más del 60% del comercio mundial se realiza entre: Unión Europea, Estados Unidos, Japón, Hong Kong, Canadá, China, Singapur y la República de Corea. En 1994, estos países explicaron el 65,6% de las exportaciones de bienes y el 65,3% de las importaciones.

GRAFICO 4.3.1.2



Si se excluye el comercio intrarregional de la Unión Europea tanto del comercio de esta región y como del comercio mundial, se nota que un poco más de la mitad de las exportaciones e importaciones mundiales correspondieron a los cinco principales países.

La Unión Europea es el primer exportador mundial de bienes, alcanzando en 1994 los 647 mil millones de dólares, frente a 512 mil millones de Estados Unidos (ocupa el segundo lugar).

Por su parte, Estados Unidos fue en 1994 el primer importador, pero con un margen reducido (689 mil millones de dólares versus los 650 mil millones de la Unión Europea).

En el Gráfico 4.3.1.2 se muestra la participación de las diferentes regiones en el comercio mundial de bienes del año 1994.

4.3.1.6. RELACION ENTRE PRODUCCION Y COMERCIO EXTERIOR

El crecimiento del comercio mundial no siempre ha superado al crecimiento de la producción en la misma proporción. El promedio anual de esta relación fue de 1,2 en el período 1974-84 y de 2,8 entre 1984-94.

Igual comportamiento se observa a nivel de los grandes grupos de productos (agricultura, industrias extractivas e industrias manufactureras). Para todos ellos el aumento promedio del comercio fue mayor que el de la producción, con excepción de las industrias extractivas entre 1974-84. Ver Gráfico 4.3.1.3.

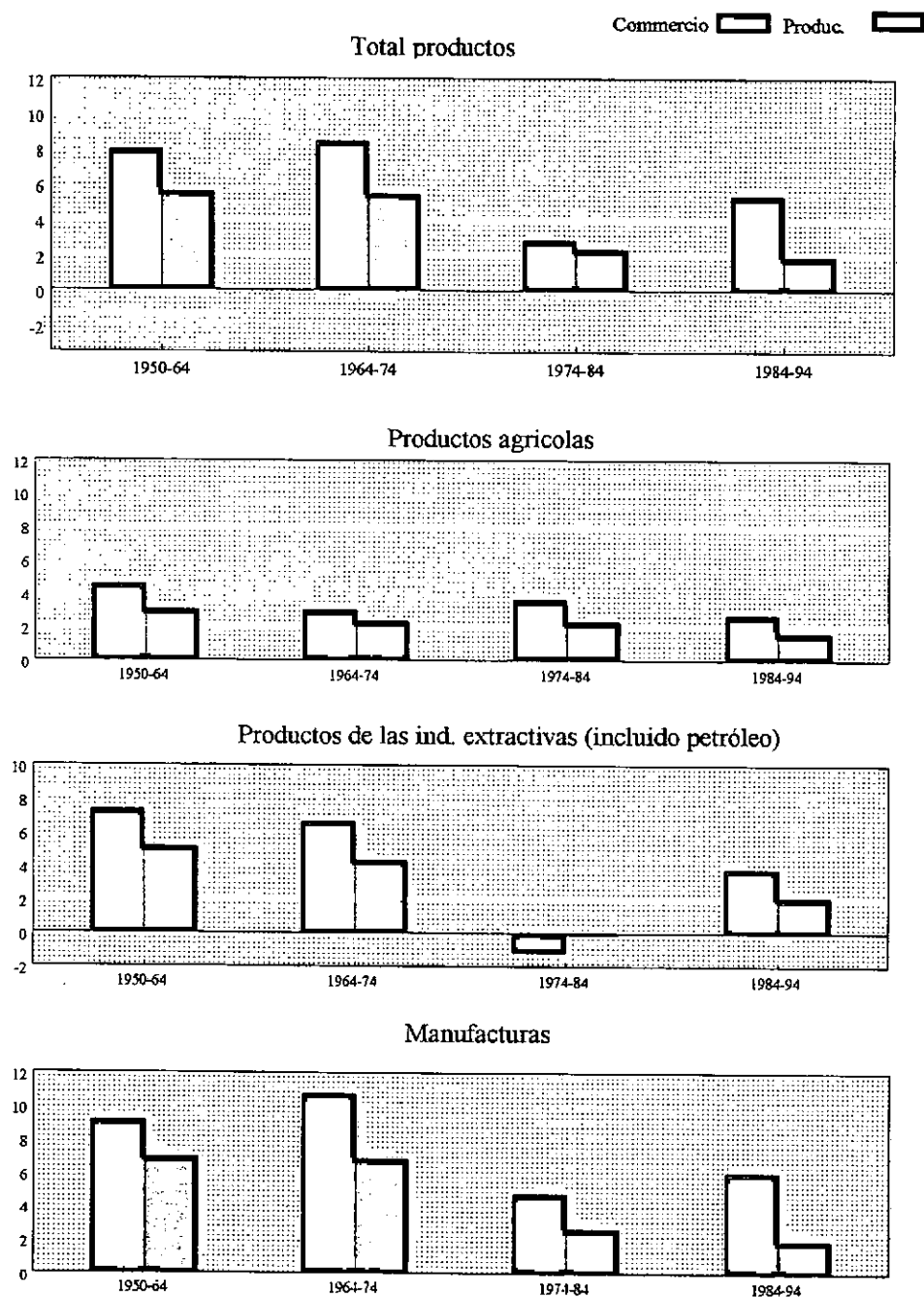
La estimaciones de la OMC es que el aumento de la relación comercio/PBI mundial fue de alrededor del 50% desde 1974. Este importante incremento es atribuible en parte a la incidencia de la duplicación de este indicador que se dio en Asia (principalmente en China, Tailandia, Malasia y el Taipei Chino).

Para América del Norte esta relación se incrementó de manera pronunciada a partir de comienzos de la década del '80, aunque no llegó a superar el 16% en 1994.

En Europa Occidental, cuyo comercio representa alrededor del 45% del total mundial, el comportamiento de este indicador es similar al promedio mundial, inclusive si se excluye el comercio intraregional de las cifras del comercio de Europa Occidental, el mismo es superior al de América del Norte, aunque inferior al de Asia y América Latina (alrededor del 16%).

GRAFICO 4.3.1.3

**Variación del comercio y la producción mundial en términos de volumen
por principales sectores 1950-94**



En términos generales si bien no hay información precisa, se estima que la relación comercio/producción de Medio Oriente, Africa y Europa Central y Oriental y ex URSS no aumentó como en el resto del mundo en las últimas dos décadas (en el interior de estas regiones se presentaron algunas excepciones).

Si se toma en cuenta en forma separada la relación de las importaciones y de las exportaciones con respecto al PBI por regiones, se observa lo siguiente:

La evolución de la relación importaciones/PBI fue fluctuante en América Latina. Hacia mediados de los años '80, la crisis de la deuda externa provocó un fuerte descenso de las importaciones, las que volvieron a aumentar significativamente con posterioridad a 1990.

En Medio Oriente, región en la que el comportamiento del mercado del petróleo es el factor que más influye en el comercio, disminuyó en los últimos años la relación exportaciones/PBI, a la vez que aumentó la de las importaciones.

También en el caso de Africa se nota que en las dos últimas décadas tuvo escasa variación la relación comercio/PBI, aunque creció levemente el grado de inserción externa de la producción (relación exportaciones/PBI) desde mediados de los '80.

En los países de Europa Central y Oriental y la ex URSS, el aumento de la relación comercio/ PBI fue lento, debido a que hasta principios de la década del '90, existía un alto grado de concentración del comercio intrarregional (sólo era superado por Europa Occidental), y posteriormente por la evolución de la situación económica que presentaron estos países en su transición a una economía de mercado.

En el caso del Japón, fue el único país, dentro de los más importantes, cuyo aumento de la relación del comercio/PBI entre 1974 y 1994, fue menor que la media mundial. Si bien la participación de las exportaciones en el PBI de este país aumentó del 8% en 1974 al 12% en 1994, en este último año la participación de las importaciones fue prácticamente la misma que en 1974 (9%).

En términos de productos, se destaca el aumento constante de la relación crecimiento del comercio/crecimiento de la producción del grupo manufacturas, cuyo promedio entre 1984-94 fue de 3,2 veces.

Dada la importancia que reviste el grupo manufacturas en el comercio mundial (alrededor de las tres cuartas partes del comercio de bienes y las tres quintas partes del comercio de bienes y servicios), es evidente que hasta ahora el ritmo de la integración mundial ha sido consecuencia de la evolución de la industria manufacturera.

En términos generales, la globalización de la economía se produjo, entre otros, por la liberalización de las corrientes comerciales y de capital, las innovaciones tecnológicas que reducen los costos del transporte y las comunicaciones, y la evolución de las estrategias de las empresas y los inversores, que estimulan a los dos primeros factores y son facilitadas por éstos.

En este contexto y performance internacional es fundamental contar con información detallada sobre la evolución del comercio por regiones y productos, para explicar el comportamiento ya expuesto.

El proceso de globalización hace que los mercados y la producción de los distintos países sean cada vez más interdependientes, debido a la dinámica del comercio de bienes y servicios y a las corrientes de capital y tecnología difundidas.

La creciente interdependencia se pone de manifiesto no sólo por el aumento de la relación comercio/producción, sino también por el incremento de las inversiones internacionales (especialmente las inversiones extranjeras directas), la subcontratación y licencias internacionales, las fusiones y adquisiciones transfronterizas, las empresas conjuntas y los acuerdos interempresariales internacionales.

Las inversiones extranjeras directas se incrementaron de un promedio anual de 57 mil millones de dólares en 1981-85, a más de 220 mil millones en 1994. Esta cuadruplicación de las inversiones extranjeras directas en términos nominales contrasta con un aumento de poco más de la mitad del valor nominal del comercio mundial de bienes y servicios comerciales durante ese mismo período.

El aumento de la entrada de capitales en las economías en desarrollo y en transición (Europa Oriental) fue proporcionalmente mayor, ya que pasó de un promedio de 20 mil millones de dólares en el período 1981/85, a un total estimado de 91 mil millones de dólares en 1994.

Así, el aumento de las corrientes comerciales y de capital, como los progresos tecnológicos en los sectores del transporte y las telecomunicaciones, fomentaron la creación y expansión de las empresas a nivel mundial; al mismo tiempo, la existencia de mercados más amplios y competitivos permitió que numerosas empresas incrementaran su eficiencia, por ejemplo, aprovechando las economías de escala mediante un mayor comercio intrasectorial (comercio en ambos sentidos de productos manufacturados similares), e internacionalizando o "fraccionando" las diversas etapas para fabricar los productos (lo que implica que se incorpora valor agregado de varios países).

Un estudio internacional que abarcó a los países de la OCDE demostró que la proporción del comercio intrasectorial llegó casi a duplicarse entre 1964 y 1991 (con excepción de Islandia) en aquellos casos en que la participación del comercio intrasectorial era inferior al 35% en 1964; y aumentó aproximadamente a la mitad, en los países que tenían en este último año un comercio intrasectorial superior al 35%.

Para 1991 se obtuvieron los siguientes resultados: en seis países de Europa Occidental la participación del comercio intrasectorial en el comercio total de manufacturas fue superior al 60%; para Estados Unidos, Canadá y Japón, los guarismos se situaron en el 47%, 52% y 31%, respectivamente.

La teoría tradicional se ha centrado en una definición bastante estrecha de los beneficios del comercio relacionados con la eficiencia, mientras que ahora existen numerosas publicaciones en las que se amplían las fuentes de los beneficios del comercio y de la globalización para incluir nuevas formas de especialización e innovación. Se trata, entre otros, de los beneficios relacionados con la innovación, el desarrollo de nuevos productos, la especialización de la producción y el crecimiento resultante de una mayor integración.

En el caso de las economías en desarrollo y en transición, los regímenes comerciales de orientación mundial permiten el acceso a nuevos mercados y nuevas tecnologías. Entre los países de bajos ingresos, las economías abiertas han crecido más rápidamente, con lo que hay una pauta de convergencia con el nivel de ingresos de la OCDE.

La experiencia reciente también sugiere que la globalización y el consiguiente fortalecimiento de los vínculos comerciales, contribuyeron de manera esencial a moderar la desaceleración de la actividad económica global de los países de la OCDE en el período de 1989-92, cuando las exportaciones de los Estados Unidos y de Europa Occidental aumentaron con mayor rapidez que la demanda y la producción interna.

En resumen, el aumento de la relación comercio/producción mundial es lo que explica el aumento del proceso de integración mundial y la creciente interdependencia entre los países que se registró en los últimos años, además de la incidencia que tiene el comercio internacional en el crecimiento económico de las naciones.

4.3.2.1. Análisis del potencial de algunos productos relevantes correspondientes a la oferta de bienes exportables

A continuación se evalúa la situación del comercio exterior argentino con los principales países compradores, con el fin de analizar la demanda que enfrenta y abastece actualmente nuestro país en distintas categorías de bienes.

Para ello se ha adoptado la siguiente clasificación de grupos de productos:

1. Productos primarios, que consisten en:

1.1. Productos agrícolas

1.2. Productos de las industrias extractivas

2. Total de manufacturas:

2.1. Hierro y acero

2.2. Productos químicos

2.3. Otras semimanufacturas

2.4. Maquinaria y equipo de transporte

2.5. Maquinaria generadora de fuerza.

2.6. Otra maquinaria no eléctrica

2.7. Máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones

2.8. Maquinaria y aparatos eléctricos

2.9. Productos de la industria automotriz

2.10. Otro equipo de transporte

2.11. Textiles

2.12. Prendas de vestir

2.13. Otros bienes de consumo, y

3. Otros productos

Para el análisis de los productos incluidos dentro de cada una de las categorías antes mencionadas, se hará uso de los siguientes indicadores:

1. Cantidad exportada (volumen)
2. Precio de exportación argentino u\$s / Kg.
1. Precio de importación del país de destino u\$s / Kg.
2. Valor total de importación y exportación en miles de u\$s
5. Porcentaje de exportaciones argentinas hacia el país analizado respecto a la exportación argentina total de ese producto
6. Participación de las exportaciones argentinas en el total de importaciones del país comprador, para el bien que se considere.

Las estadísticas utilizadas como base son de la OMC, e INDEC. La elaboración es propia.

El análisis busca inferir, además, la potencialidad que presentan algunos mercados para ampliar las exportaciones futuras, dada la situación actual y la probable evolución de la capacidad productiva del país, así como de las restricciones comerciales que imperan en el resto del mundo y los acuerdos que nos benefician.

4.3.2.1.1. Productos Primarios

4.3.2.1.1.1. Productos Agrícolas

4.3.2.1.1.1. a) Productos Alimenticios

Comenzando el análisis con el comercio de Carne Bovina Enfriada (Cuadro 1), se observa que la mayor participación en las exportaciones argentinas la posee Alemania, captando un 66.58% de las ventas totales de nuestro país y luego se ubican Chile y Brasil, con un 11.46% y 7.18% respectivamente.

Este mismo orden de importancia se refleja en los precios de exportación: el precio de venta argentino hacia Alemania es de 8.11 dólares por kilo de producto (cuota Hilton esencialmente), mientras que para el caso de Chile es de 2.42 y para Brasil es de 1.52 dólares por kilo respectivamente. Las exportaciones argentinas representan el 61.35% de las compras brasileñas externas en éste tipo de producto, mientras que Chile realiza el 76.73% de sus compras en nuestro país. Los volúmenes comerciados con éstos países son aproximadamente iguales: 16133.34 toneladas se exportaron hacia Brasil desde nuestro país, mientras que hacia Chile se vendieron 16200.8 toneladas de producto. En cuanto al volumen exportado hacia Alemania, este alcanza las 28035.92 toneladas.

PRODUCTO CUCI 0111 CARNE BOVINA FRESCA ENFRIADA

Cuadro 1

Pais	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo /Expo ArgTot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	16133.34	24531.88	1.52	7.18%	1.86*	61.35%*
CHILE	16200.8	39135.4	2.42	11.46%	2.53	76.73%
ALEMANIA	28035.92	227471.00	8.11	66.58%		

* Año 1993

Pasando a un mayor nivel de desagregación en la categoría de los productos, (Cuadros 2 y 3) se tiene que el mayor peso relativo de Alemania, tanto en porcentaje de compras como en precios de exportación, se debe a sus compras de carnes enfriadas sin hueso, las que explican nuestras ventas, con una participación en las exportaciones del 70.47% y un precio de 8.11 dólares por kilo, mientras que Brasil tiene una participación importante en los cortes enfriados con hueso (69.96%) pero el precio por kilo es marcadamente menor (1.03 dólares).

En las carnes enfriadas con hueso, Paraguay se ubica como el segundo destino importante de las exportaciones argentinas, dado que el 20.04% de nuestras ventas en este producto se dirigen a dicho país, mientras que el tercer lugar le corresponde a Bolivia con una participación del 9.98% en las exportaciones argentinas. Los precios de exportación argentinos hacia dichos países son de 1.00 y 1.43 dólares por kilogramo de producto respectivamente. En lo que se refiere a los volúmenes comercializados, las exportaciones hacia Brasil alcanzan las 12775.29 toneladas,

mientras que para las ventas hacia Paraguay el volumen comercializado llega a las 3761.79 toneladas.

Producto CUCI 01111 CARNE BOVINA FRESCA ENFRIADA CON HUESO

Cuadro 2

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	12775.29	13173.47	1.03	69.96%	1.02*	38.86%*
PARAGUAY	3761.19	3774.24	1.00	20.04%		
BOLIVIA	1317.75	1879.87	1.43	9.98%		

* Año 1993

Producto CUCI 01112 CARNE BOVINA FRESCA ENFRIADA SIN HUESO

Cuadro 3

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
ALEMANIA	28035.92	227471.00	8.11	70.47%	8.63	37.36%
CHILE	16200.80	39135.40	2.42	12.12%	2.53	76.73%
HOLANDA	1911.06	15383.75	8.05	4.77%	7.48	7.37%

En cuanto a los cortes enfriados sin hueso, como se destacó anteriormente, el primer lugar en las exportaciones argentinas le corresponden a Alemania, mientras que en segundo lugar se ubica Chile con el 12.12% de nuestras ventas externas dirigidas hacia allí. El tercer lugar le corresponde a Holanda con el 4.77% de las ventas argentinas en este tipo de producto. Los precios de exportación son aproximadamente iguales para las ventas hacia Alemania y hacia Holanda: 8.11 y 8.05 dólares por kg. de producto respectivamente. El mayor volumen de nuestras ventas se dirige hacia Alemania, siendo de 28035.92 toneladas.

En cuanto a los cortes de carne bovina congelada (Cuadro 4), Brasil se ubica como principal destino de nuestras ventas externas, con el 24.31% de las exportaciones argentina seguido por Chile con el 18.99% y luego por Holanda con el 4.77% de nuestras ventas dirigidas allí. El mayor precio de exportación corresponde a las ventas hacia Holanda, siendo de 8.05% dólares por kg. de producto, mientras que por las ventas hacia Chile nuestro país recibe 1.73 dólares por kg. de

producto exportado y por las exportaciones hacia Brasil el precio es de 1.70 dólares por kg. de producto.

Cuadro 4

Producto CUCI 0112 CARNE BOVINA CONGELADA

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
CHILE	16813.72	29004.88	1.73	18.99%	1.77	65.61%
BRASIL	21797.57	37135.92	1.70	24.31%	2.70*	51.47%*
HOLANDA	1911.06	15383.75	8.05	4.77%	7.48	7.37%
* Año 1993						

Observando los cortes congelados sin hueso (Cuadro 5) Brasil se ubica como el principal destino de nuestras ventas, con una participación del 22.01% en nuestras exportaciones de este tipo de producto, seguido en importancia por Chile con el 19.62% y en tercer lugar se ubica Alemania con un participación del 12.80% en nuestras ventas externas. Los precios de exportación son notablemente mayores para las ventas hacia Alemania, ya que por kg. de producto exportado hacia ese país, Argentina obtiene 4.32 dólares versus 1.72 dólares que reporta el kg. vendido a Chile, mientras que por lo exportado hacia Brasil, nuestro país recibe 1.98 dólares por kg. El mayor volumen exportado se dirige hacia Brasil, siendo de 16395.18 toneladas de producto. Cabe destacar que las ventas argentinas representan el 65.61% del total importado por Chile en este tipo de carnes.

Producto CUCI 01122 CARNE BOVINA CONGELADA SIN HUESO

Cuadro 5

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
CHILE	16793.77	28959.98	1.72	19.62%	1.77	65.61%
ALEMANIA	4374.05	18895.75	4.32	12.80%	5.03	12.17%
BRASIL	16395.18	32482.85	1.98	22.01%	2.75*	58.50*

* Año 1993



En lo que se refiere a extractos y jugos de carne y pescado (Cuadro 6) se tiene que Alemania e Italia captan un porcentaje similar de nuestras exportaciones: nuestro país realiza el 21.74% de sus ventas externas en Alemania, mientras que hacia Italia se dirige el 21.59% de las exportaciones argentinas. El precio de exportación que recibe nuestro país es aproximadamente igual para los dos destinos: 7.70 dólares por kg. recibe nuestro país por vender a Alemania, mientras que para las ventas hacia Italia este valor es del 7.54%. Las exportaciones argentinas representan el 27.17% de las compras alemanas totales de este tipo de producto, mientras que en el caso de Italia nuestras exportaciones son el 25.74% de sus compras externas.

Producto CUCI 0171 EXTRACTOS Y JUGOS DE CARNE Y PESCADO O DE CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y OTROS INVERTEBRADOS

Cuadro 6

Pais	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
ALEMANIA	252.95	1947.78	7.70	21.74%	6.93	27.17%
ITALIA	256.31	1933.84	7.54	21.59%	7.56	25.74%

Las carnes bovinas preparadas y conservadas tienen a Estados Unidos como principal destino de venta (Cuadro 7), seguido por el Reino Unido y luego por Italia. El precio de exportación es algo superior en las ventas hacia EE.UU.: 3.49 dólares por kilo versus 2.59 dólares para el caso del Reino Unido y 2.78 dólares para las ventas hacia Italia. Es importante notar la participación de las exportaciones argentinas en el total de compras de EE.UU., la cual alcanza el 51.09% de sus importaciones totales en este rubro. El volumen exportado hacia EE.UU. es de 35509.30 toneladas, mientras que en el caso de las exportaciones hacia el Reino Unido este valor llega a las 16315.98 toneladas, en tanto que el volumen exportado hacia Italia fue de 9834.04 toneladas.

Producto CUCI 0176 CARNE Y DESPOJOS DE CARNE BOVINA, PREPARADOS O EN CONSERVA

Cuadro 7

Pais	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
USA	35509.30	123751.34	3.49	44.62%	3.59	51.09%
REINO UNIDO	16315.98	42208.61	2.59	15.22%	2.73	14.85%
ITALIA	9834.04	27367.75	2.78	9.87%		

LÁCTEOS

Respecto a las ventas de quesos rallados (Cuadro 8) se encuentra que la mayor participación en las exportaciones le corresponde a Paraguay, con un 42.95% del total de nuestras exportaciones seguido en importancia por EE.UU. con una participación del 40.70% y luego se ubica Canadá con el 7.45%. Los mayores precios de exportación corresponden a Paraguay, siendo de 8.19 dólares por kilogramo, mientras que los precios que se obtienen de la venta a EE.UU. y Canadá son de 4.38 y 4.86 dólares por kilogramo respectivamente.

Cabe destacar que las compras que Paraguay hace a la Argentina en quesos rallados representan un 91.50% de sus compras totales de éste tipo de lácteo, mientras que las exportaciones de Argentina en este producto representan el 31.64% de las compras totales de EE.UU.

Producto CUCI 0241 QUESO RALLADO O EN POLVO, TODOS LOS TIPOS

Cuadro 8

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo /Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
PARAGUAY	241.34	1976.32	8.19	42.95%	3.13	91.50%
USA	427.75	1872.67	4.38	40.70%	4.66	31.64%
CANADA	70.52	342.90	4.86	7.45%	4.46	6.51%

En cuanto al rubro de otros quesos y cuajadas, (Cuadro 9) el mayor porcentaje de nuestras exportaciones se dirigen hacia Brasil, llegando esta participación al 61.05% del total de ventas que realiza nuestro país en este tipo de lácteo. En orden de importancia sigue EE.UU. con una participación en nuestras ventas del 27.79%. Los precios de exportación que recibe Argentina en las ventas hacia dichos países son similares entre sí: 3.22 dólares por kilogramo para las ventas hacia Brasil y 3.53 dólares por las compras de EE.UU. En el caso de Brasil, las exportaciones de nuestro país representan un 25.47% de sus compras en este rubro, mientras que para EE.UU. nuestras ventas alcanzan el 2.21% de sus importaciones en este tipo de producto.

Producto CUCI 0249 OTROS QUESOS, CUAJADA

Cuadro 9

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo /Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	7536.45	24292.44	3.22	61.05%	3.27*	25.47*
USA	2907.06	10260.32	3.53	27.79%	3.70	2.21%

* Año 1993

En lo se refiere al comercio de leche endulzada en estado sólido o no (Cuadro 10) los destinos más importantes son Brasil, con una participación en nuestras exportaciones del 72.53% y Paraguay con el 24.61% de nuestras ventas externas en este producto. Los precios de exportación hacia este último país son de 3.33 dólares por kilogramo, mientras que para el caso de Brasil esta cifra es de 1.95 dólares por kg. Las exportaciones argentinas hacia Paraguay alcanzan el 68.32% de las compras de ese país en este rubro, mientras que para el caso de Brasil las ventas de nuestro país representan un 18.38% de sus importaciones en este tipo de leche.

Producto CUCI 0222 LECHE ENDULZADA, EN ESTADO SÓLIDO O NO

Cuadro 10

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo ArgTot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	30843.32	60218.53	1.95	72.53%	2.08*	18.38%*
PARAGUAY	6143.60	20435.27	3.33	24.61%	2.71	68.32%

*Año 1993

HARINA

En lo que respecta a las harinas, especialmente a la harina de trigo (Cuadro 11), las exportaciones a Brasil ocupan el mayor porcentaje de las hechas en éste rubro (48.97%), seguidas en importancia por Bolivia con un 34.03% y luego por Paraguay con una participación del 7.34% del total. Los precios por kilogramo de producto son aproximadamente iguales para los tres casos: 0.20 dólares para la exportación hacia Brasil y Bolivia y 0.28 dólares para las ventas hacia Paraguay. Es

importante destacar que Brasil realiza casi la totalidad de sus compras de harina de trigo en nuestro país: las ventas argentinas representan un 93.92% de sus importaciones totales en este producto.

Producto CUCI 0481 HARINA DE TRIGO

Cuadro 11

Pais	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo ArgTot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	141111.12	28326.96	0.20	48.97%	0.24*	93.92*
BOLIVIA	100641.88	19689.39	0.20	34.03%		
PARAGUAY	15191.94	4248.25	0.28	7.34%		

* Año 1993

PESCADOS

En relación al rubro de pescado fresco, vivo o muerto, refrigerado (Cuadro 12) se observa a España como el país de mayor participación en nuestras ventas (32.50%), seguido por Italia con el 21.32% y luego por Brasil con el 29.15%. El mayor precio de exportación se obtiene de las ventas realizadas hacia Italia: 4.94 dólares por kilogramo versus 2.70 dólares por kilo para las ventas hacia España y un precio sustancialmente menor para las realizadas a Brasil: 0.40 dólares por kg. En este último país las exportaciones argentinas representan un 31.76% de las importaciones totales brasileñas mientras que en el caso de España e Italia esta participación es del 0.16%.

Producto CUCI 0341 PESCADO FRESCO VIVO O MUERTO, REFRIGERADO (EXCEPTO HÍGADO Y HUEVOS)

Cuadro 12

Pais	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
ESPAÑA	1060.50	2861.26	2.70	32.50%	2.53	0.16%
ITALIA	379.94	1877.45	4.94	21.32%	4.76	0.16%
BRASIL	6434.35	2566.71	0.40	29.15%	0.43*	31.76%*

* Año 1993

En lo que se refiere a filetes de pescado congelados (Cuadro 13) la mayor participación en nuestras exportaciones corresponde a Brasil : 30.70% de nuestras ventas externas se dirigen allí seguido en importancia por EE.UU. con un porcentaje de 23.27% y luego por España, quien capta un 12.20%

de nuestras exportaciones de este tipo corte de pescado. Los mayores precios de exportación se obtienen de la venta hacia EE.UU., siendo de 2.36 dólares por kilogramo, mientras que para las ventas realizadas hacia Brasil y hacia España este precio es menor: 1.48 dólares por kilogramo para las exportaciones a Brasil y 1.39 dólares por kilogramo para las realizadas hacia España. La demanda de Brasil hacia nuestro país en este tipo de pescados en del 93.78% de sus importaciones totales de filetes de pescado.

Producto CUCI 0344 FILETES DE PESCADO CONGELADOS

Cuadro 13

Pais	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	43258.93	64074.39	1.48	30.70%	1.55*	93.78%*
USA	20606.06	48563.97	2.36	23.27%		5.17%
ESPAÑA	18258.24	25457.72	1.39	12.20%	1.60	25.51%

* Año 1993

4.3.2.1.1.1. b). MATERIAS PRIMAS

CAUCHO

Comenzando el análisis con el comercio de caucho o goma elástica (Cuadro 14) se observa que la mayor participación en las exportaciones de nuestro país corresponden a Chile, captando un total de 35.28% de las ventas argentinas, seguido en importancia por Perú con el 15.98% y luego por Israel con el 14.10% del total de exportaciones de nuestro país en este rubro. Los precios de exportación no presentan grandes diferencias entre los distintos destinos: por las ventas hacia Chile nuestro país recibe 0.70 dólares por kilogramo exportado, mientras que por las ventas a Perú el precio por kilogramo alcanza 0.76 dólares. Para el caso de Israel el precio cae a 0.60 dólares por kilogramo. En el caso de Perú las exportaciones argentinas representan el 30.20% de sus importaciones de caucho, mientras que para Israel este valor cae al 12.73%.

PRODUCTO CUCI 2321 CAUCHO O GOMA ELÁSTICA SINTÉTICA**Cuadro 14**

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
CHILE	7570.46	5282.89	0.70	35.28%	0.85	30.20%
PERÚ	3148.94	2392.73	0.76	15.98%		
ISRAEL	3514.38	2111.72	0.60	14.10%		12.73%*

*Año 1993

En lo que se refiere a pasta química de madera, al sulfito (Cuadro 15) se tiene a Francia y Japón como los países con la mayor participación en nuestra ventas externas: para el caso de Francia esta alcanza el 28.08% de las exportaciones argentinas mientras que para Japón este porcentaje es del 10.39% .En ambos casos la participación de las exportaciones argentinas en las importaciones de estos países es relativamente baja: en lo que se refiere a Francia, este valor es del 2.29%y para el caso de Japón las exportaciones argentinas ocupan sólo el 0.42% de sus compras externas totales. Los precios de exportación tampoco presentan marcadas diferencias entre ambos destinos, siendo de 0.37 dólares por kg. Exportado hacia Francia y de 0.43 dólares por kg. Vendido al país asiático.

PRODUCTO CUCI 2616 PASTA QUÍMICA DE MADERA, AL SULFITO**Cuadro 15**

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
FRANCIA	47772.77	17763.84	0.37	28.08%	0.47	2.29%
JAPÓN	15373.62	6574.99	0.43	10.39%	0.47	0.42%

4.3.2.1.1.2. MANUFACTURAS**PRODUCTOS QUÍMICOS**

En cuanto a la situación comercial de los productos químicos orgánicos (Cuadro 16) Paraguay y Alemania se perfilan como los más importantes destinos de venta, ya que el 33.08% de nuestras exportaciones se dirigen al país vecino, mientras que Alemania capta un 20.77% de las ventas

argentinas. El precio de exportación es muy superior para las exportaciones realizadas hacia Paraguay: 216.33 dólares por kilogramo de producto, mientras que el precio que se obtiene por las ventas hacia Alemania es de 90.49 dólares el kg.

PRODUCTO CUCI 6189 QUÍMICOS ORGÁNICOS N.E.P.

Cuadro 18

Pais	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo /Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
PARAGUAY	21.10	4564.10	216.33	33.08%		
ALEMANIA	31.67	2866.05	90.49	20.77%		

En lo que se refiere a químicos inorgánicos (Cuadro 17) Chile presenta la mayor participación en nuestras exportaciones de este producto con un 12.61% de las mismas, seguido por Brasil con 11.05% y luego se ubica EE.UU. con una participación del 8.28%. Para el caso de este último país, los precios de exportación que obtiene Argentina alcanzan 0.66 dólares por kilogramo de producto, mientras que para el ventas hacia Brasil se obtienen 0.40 dólares por kg. de producto exportado y en el caso de Chile este valor es de 0.34 dólares el kg. En este tipo de químico la mayor demanda hacia nuestro país le corresponde a Chile, dado que nuestras exportaciones representan un 23.67% de sus importaciones totales en este rubro. Las exportaciones argentinas en el caso de Brasil constituyen el 10.78% de sus compras externas, mientras que en el caso de EE.UU. este valor es sólo del 0.45%.

PRODUCTO CUCI 6249 QUÍMICA INORGÁNICA

Cuadro 17

Pais	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo /Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
CHILE	3414.19	1165.77	0.34	12.61%	0.36	23.67%
BRASIL	2568.38	1021.37	0.40	11.05%	0.63	10.78%
EE.UU.	1163.25	765.13	0.66	8.28%		0.45%

POLIETILENO

Respecto al comercio de polietileno (Cuadro 18) Brasil y Chile nuevamente se visualizan como los destinos de venta más importantes. Las exportaciones argentinas hacia Brasil representan el 62.80% de nuestras ventas totales al exterior, mientras que hacia Chile se dirige el 14.15% de dichas ventas. El precio de exportación hacia Brasil es levemente superior: 0.73 dólares por kg. versus 0.69 dólares por kg. exportado hacia Chile. Además, las exportaciones argentinas representan un 33.05% de las importaciones realizadas por Brasil en este rubro, mientras que en el caso de Chile, nuestras ventas constituyen el 4.96% de sus compras externas de polietileno.

PRODUCTO CUCI 6711 POLIETILENO

Cuadro 18

Pais	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	21507.47	15756.03	0.73	62.80%	0.76*	33.05%*
CHILE	5124.87	3550.46	0.69	14.15%	0.76	4.96%

*Año 1993

PLÁSTICOS

En relación al comercio de Plásticos, (Cuadro 19) se tiene que Brasil, Uruguay y Paraguay conforman los destinos de venta más importantes. La mayor participación en el total de nuestras exportaciones en este rubro le corresponden a Brasil con el 44.92% de nuestras ventas externas, seguido por Uruguay, con el 23.53% y luego se ubica Paraguay con el 7.10% de las exportaciones argentinas dirigidas hacia ese país. El precio de exportación hacia Paraguay es levemente superior: 2.16 dólares por kg. de producto, mientras que para las ventas hacia Brasil se obtienen 1.97 dólares por kg. y para Uruguay este valor es de 1.42 dólares. La participación de las exportaciones argentinas en las importaciones del país demandante es mayor para el caso de Paraguay: 13.93% versus un 2.84% para las compras de Brasil.

Producto CUCI 6759 PLASTICOS, N.E.P.

Cuadro 19

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo /Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	250.37	492.95	1.97	44.92%	2.87*	2.84%*
URUGUAY	182.23	258.15	1.42	23.53%		
PARAGUAY	38.06	77.95	2.16	7.10%	1.76	13.93%

*Año 1993

TEXTILES

En cuanto a los hilados de lana o pelo de animal, (Cuadro 20) se observa que el mayor porcentaje de nuestras exportaciones hacia un país se da para el caso de las ventas hacia Hong Kong, captando este país un 39.13% de nuestras exportaciones. De acuerdo a este indicador le sigue Brasil en orden de importancia con el 21.50% y luego se ubica Chile correspondiéndole el 15.83% de nuestras ventas externas en este tipo de hilados. Los precios de exportación más altos se dan para las ventas hacia Brasil (24.19 dólares el kg.) y para lo exportado hacia Chile (25.09 dólares por kg.), mientras que el precio de exportación hacia Hong Kong es sólo de 7.55 dólares el kg. de producto. Las importaciones que realiza Brasil desde nuestro país representan un 69.21% de sus importaciones totales, mientras que en el caso de Chile esta proporción es del 47.54%.

Producto CUCI 6611 HILADOS DE LANA O PELOS DE ANIMAL

Cuadro 20

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo /Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
HONG KONG	218.89	1652.07	7.55	39.13%		
BRASIL	37.52	907.67	24.19	21.50%	27.06*	69.21*
CHILE	26.64	668.42	25.09	15.83%	27.49	47.54

*Año 1993

Pasando a otro tipo de hilados - hilados de algodón, excepto hilo para coser - (Cuadro 21) se tiene a Brasil encabezando los porcentajes de participación en nuestras exportaciones. Este país capta el 57.95 % de nuestras ventas externas, seguido por Alemania con un 21.33% y luego por Portugal

con el 6.32%. Los precios de exportación recibidos por nuestro país son similares para los tres destinos: 4.05 dólares por kg. por las ventas hacia Brasil, 4.13 dólares por las ventas hacia Alemania y 4 dólares por kilogramo exportado hacia Portugal. Excepto en el caso de Brasil, donde las exportaciones argentinas representan un 10.68% de sus compras externas de este tipo de hilados, se tiene que esta participación es baja para los casos de Alemania (0.88%) y de Portugal (0.23%).

PRODUCTO CUCI 6513 HILADO DE ALGODÓN, EXCEPTO HILO PARA COSER

Cuadro 21

Pais	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo/Expo Arg Tot	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	2610.44	10564.71	4.05	57.95%	10.68%
ALEMANIA	942.19	3888.52	4.13	21.33%	0.88%
PORTUGAL	288.12	1152.38	4.00	6.32%	0.23%*

*Año 1993

En cuanto a los filamentos hilados sintéticos (Cuadro 22) se tiene que nuevamente Brasil capta la mayor proporción de nuestras ventas al mundo, con una participación del 67.03% de las exportaciones argentinas dirigidas hacia dicho país. El total de nuestras ventas a Brasil constituye solamente el 1.27% de sus importaciones en este rubro. En orden de importancia en nuestras exportaciones se ubican EE.UU. con el 7.98% de nuestras ventas dirigidas hacia ese mercado, y luego se ubica el Reino Unido como tercer destino importante de las exportaciones argentinas, con el 7.07% de las mismas dirigidas hacia ese país. Tanto en el caso de EE.UU. como del Reino Unido, es baja la participación de las exportaciones de nuestro país en sus importaciones totales: las exportaciones argentinas representan un 0.07% de las compras estadounidenses totales en este tipo de producto, mientras que para el caso del Reino Unido este valor es del 0.06%.

Producto CUCI 6531 FILAMENTOS HILADOS SINTÉTICOS

Cuadro 22

Pais	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo /Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	563.75	2455.47	4.36	67.03%	2.60*	1.27%*
EE.UU.	16.72	292.50		7.98%	18.22	0.07%
REINO UNIDO	164.04	259.02	1.58	7.07%	1.92	0.06%

*Año 1993

PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

En relación al comercio de vehículos de transporte de pasajeros (Cuadro 23) los países del Mercosur y Chile se visualizan como los de mayor participación en nuestras ventas externas. Brasil capta el 80.88% de las exportaciones argentinas en este rubro, seguido por Uruguay con una participación del 13.88%. Luego se ubican Chile y Paraguay ocupando respectivamente el 1.70% y 1.24% de las exportaciones argentinas. Los mayores precios de exportación se obtienen con las ventas hacia Uruguay: 9.09 dólares versus 7.01 dólares para el comercio con Brasil, 5.96 dólares para las ventas hacia Chile y 8.47 dólares para las exportaciones argentinas destinadas a Paraguay.

Producto CUCI 7812 VEHÍCULOS AUTOMOTORES PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, N.E.P.

Cuadro 23

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo /Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	20863.74	146304.42	7.01	80.88%		
URUGUAY	2763.25	25109.80	9.09	13.88%		
CHILE	515.00	3067.97	5.96	1.70%		
PARAGUAY	264.00	2236.40	8.47	1.24%		

En cuanto a los vehículos automotores para el transporte de mercancías (Cuadro 24) nuevamente la mayor proporción de nuestra exportaciones se dirigen hacia Brasil (65.01%) seguido por Uruguay con el 25.17% de nuestras ventas y luego se ubica Francia captando el 4.04% de las exportaciones argentinas. Los precios de exportación son notablemente mayores para las ventas hacia Uruguay: 12.92 dólares, en oposición a los 7.19 y 6.21 dólares que obtiene la Argentina al exportar a Brasil y Francia, respectivamente. Las ventas de nuestro país representan un 61.71% de las importaciones brasileñas en este producto.

PRODUCTO CUCI 7821 VEHÍCULOS AUTOMOTORES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

Cuadro 24

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo /Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	18687.99	134360.42	7.19	65.01%	6.93*	61.71*
URUGUAY	4026.81	52023.79	12.92	25.17%		
FRANCIA	1345.50	8355.67	6.21	4.04%		

*Año 1993

Por otro lado, las ventas de chasis equipados con motores, para automotores (Cuadro 25), también tuvieron a Brasil como destino principal, ya que el 84.53 % de nuestras exportaciones se dirigieron hacia ese país. Como segundo país con participación importante en las exportaciones argentinas se ubica Costa Rica, aunque el porcentaje de participación es obviamente mucho menor (6.64%) pero los precios de exportación que recibe la Argentina en ambos casos son aproximadamente iguales: 5.52 dólares por las ventas a Brasil; 5.86 dólares por las ventas hacia Costa Rica. En el caso de Brasil las exportaciones argentinas representan el 48.61% de sus importaciones totales.

PRODUCTO CUCI 7841 CHASIS EQUIPADOS CON MOTORES, PARA AUTOMOTORES

Cuadro 25

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo /Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	8226.88	4544.75	5.52	84.53%	7.09*	48.61%*
COSTA RICA	609.00	3571.40	5.86	6.64%		

*Año 1993

Otro rubro en el cual predominan las ventas argentinas hacia Brasil es el que se refiere a motores, piezas, accesorios y otras partes para vehículos (Cuadro 26). La participación de las exportaciones hacia ese país constituyen el 78.86% del total de ventas argentinas al mundo, seguido en importancia por Uruguay, hacia donde se dirige el 8.86% de las exportaciones argentinas en este tipo de producto. En tercer lugar se ubica Chile, con una participación del 4.55% de nuestras ventas. Los precios de exportación más altos se obtienen de las exportaciones a Uruguay: 8.86 dólares en contraste a los 7.03 dólares que se obtiene por las ventas a Brasil y 3.84 dólares por las exportaciones hacia Chile. Las exportaciones argentinas hacia Brasil representan el 30.03% de las compras externas de este país para este tipo de producto.

PRODUCTO CUCI 7843 MOTORES, PIEZAS Y ACCESORIOS Y OTRAS PARTES PARA VEHÍCULOS

Cuadro 26

País	Cantidad	Valor Expo	Precio Expo	Expo /Expo Arg Tot	Precio Impo	Expo Arg/Impo Tot
BRASIL	45201.00	317567.84	7.03	78.86%	7.41*	30.03%*
URUGUAY	3113.00	27592.88	8.86	6.85%		
CHILE	4772.25	18322.87	3.84	4.55%		

*Año 1993

Como conclusión del análisis se deriva que :

Existe una fuerte presencia de los países del Mercosur en el comercio exterior argentino, especialmente es el caso de Brasil (el más importante en variedad y valor) y Paraguay, además de visualizarse una participación importante de Chile como destino de algunos rubros pertenecientes al conjunto de bienes analizados (por ejemplo carnes).

Por otro lado se observa que las ventas realizadas de alimentos elaborados así como algunos insumos a países pertenecientes a la Comunidad Económica Europea (caso Alemania, Holanda) se concretan siempre a mejores precios y se dirigen en mayor medida a los rubros que presentan algún grado más alto de elaboración.

El aumento de la producción en éste tipo de bienes, que presentan un mayor valor agregado, permitiría poder captar mercados que pagan mayores precios. Debe considerarse también el tipo de restricciones comerciales que imperan en las distintas áreas mundiales y si se espera o no su próxima derogación además de tener en cuenta los análisis ya hechos de los acuerdos comerciales que permitan una potencial ampliación de los mercados disponibles para nuestro país.

4.3.2.2. ANÁLISIS DE ALGUNOS PRODUCTOS RELEVANTES DE DEMANDA INTERNACIONAL

A continuación se analizan algunos rubros pertenecientes a las importaciones de tres países que se han tomado como referencia: Alemania, Francia e Italia. El objetivo es mostrar la participación actual de la Argentina como país vendedor en algunas categorías de productos seleccionados por ser los de mayor dinamismo a nivel internacional, atento a las posibilidades que se en esos mercados como los de mayor crecimiento potencial, o también en que mercados nuestro país tiene hoy aún una pequeña participación que indique la existencia de un potencial de comercio que en el futuro podría ser ampliado.

Los productos tomados para el análisis pertenecen a las siguientes categorías de productos:

1. Maquinaria no eléctrica
2. Maquinaria de oficina y equipo de telecomunicaciones

3. Máquinas y aparatos eléctricos

4. Otros bienes de consumo

1. MAQUINARIA NO ELÉCTRICA

MOTORES DE COMBUSTIÓN INTERNA, DE ÉMBOLO PARA LA PROPULSIÓN DE MOTORES

A continuación, la información para Alemania, Francia e Italia, se presenta en los cuadros 27, 28 y 29

Cuadro 27

País Importador: ALEMANIA

Producto: CUCI 7211

País Vendedor		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
	Francia	9768.20	31053.00	3.18	22.95%
	Italia	5804.30	21254.00	3.66	15.17%
	Austria	2438.88	13067.00	5.36	9.66%

Cuadro 28

País Importador: FRANCIA

Producto: CUCI 7211

País Vendedor		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
	Alemania	9446.10	55856.36	5.91	32.61%
	Italia	26524.3	47734.65	1.80	27.87%
	Holanda	1861.50	11997.30	6.44	7.00%

Cuadro 29

País Importador: ITALIA

Producto: CUCI 7211

País Vendedor		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
	Alemania	1471.94	9750.10	6.62	32.31%
	Francia	1556.25	6981.81	4.49	23.13%
	Holanda	441.38	2014.88	4.57	6.68%

Este es un rubro en el que Argentina no se encuentra como país vendedor hacia los destinos considerados. Es interesante notar el alto componente intra industrial que existe en el comercio de los países tomados como referencia: Alemania es el principal vendedor de este producto a Italia y Francia, mientras que estos países son los de mayor participación en las importaciones alemanas.

Los valores unitarios de importación van desde un mínimo de 1.80 dólares el kg. de producto para las compras que de Francia a Italia, hasta un máximo de 6.62 dólares por kg. importado por Italia desde Alemania.

En cuanto a los volúmenes comercializados, el mayor es de 9768.20 toneladas vendidas por Francia hacia Alemania, mientras que el mínimo volumen comercializado es de 441.38 toneladas importadas por Italia desde Holanda.

Cortadoras de césped para jardines parques o terrenos de deporte : CUCI 72121

Ver los siguientes cuadros 30, 31, 32.

En este rubro aparece EE.UU. como el principal vendedor a los países considerados. También se observa cierto componente intra industrial en el comercio entre los países europeos de referencia.

Cuadro

30

País Importador: FRANCIA

Producto: CUCI 72121

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
País	EE.UU.	29507.10	168076.35	5.70	53.65%
	Italia	9103.10	66292.98	7.28	21.16%
Vendedor	Japón	2318.69	30395.02	13.11	9.70%

Cuadro

31

País Importador: ALEMANIA

Producto: CUCI 72121

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
País	EE.UU.	11989.10	74033.00	6.18	42.33%
	Italia	5651.30	31429.00	5.56	17.97%
Vendedor	Austria	3472.62	22127.00	6.37	12.64%

Cuadro

32

País Importador: ITALIA

Producto: CUCI 72121

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
País	EE.UU.	1226.12	9484.43	7.74	36.67%
	Francia	431.56	3866.57	8.96	14.95%
Vendedor	Reino Unido	366.44	2585.28	7.06	10.00%

Los volúmenes comercializados se ubican entre las 366.44 toneladas vendidas por el Reino Unido a Italia, hasta un máximo de 29507.10 toneladas importadas por Francia desde EE.UU. El mayor valor unitario se da en el caso de las ventas japonesas hacia Francia, siendo de 13.11 dólares el valor de kg. Importado.

Nuevamente nuestro país no se encuentra como vendedor hacia los países de referencia.

Maquinarias para extensión, texturización o corte de materiales textiles, para la preparación de fibras textiles, para el hilado o doblado y otros máquinas para la preparación de hilos textiles :
CUCI 7244

Ver los Cuadros 33, 34, 35.

Cuadro

33

País Importador: ALEMANIA

Producto: CUCI 7244

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
País Vendedor	Suecia	2408.69	57460.00	23.86	35.84%
	Holanda	1166.88	12508.00	10.72	7.80%
	Argentina	17.90*	108.00*	6.03*	0.09%*

*Año 1993

Cuadro

34

País Importador: FRANCIA

Producto: CUCI 7244

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
País Vendedor	Alemania	2070.88	42188.00	20.37	44.55%
	Suecia	480.62	13933.56	28.99	14.71%
	Argentina	82.50	535.64	6.69	0.57%

**Cuadro
36**
País Importador: ITALIA
Producto: CUCI 7244

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
País Vendedor	Alemania	5705.54	108981.78	19.10	53.50%
	Suecia	s/d	27582.33	s/d	13.59%
	Japón	s/d	26496.34	s/d	13.01%
	Argentina	245.19	375.65	s/d	s/d

En esta categoría, aparece Argentina como país vendedor, aunque la participación de nuestras ventas en el total de importaciones de los países analizados es relativamente pequeña. Alemania realiza el 0.09% de sus compras en nuestro país, mientras que para el caso de Francia esta proporción es de 0.57%.

Los precios de importación que enfrenta nuestro país son mucho más bajos que los que se aplican al resto de los países vendedores: Argentina vende a Francia a un precio unitario de 6.69 dólares, mientras que para las importaciones que este país realiza desde Suecia, este valor es de 28.99 dólares. La misma situación se da para las importaciones alemanas desde nuestro país: el precio de importación de los productos argentinos es de 6.03 dólares, mientras que para las compras hacia Suecia, Alemania paga 23.86 dólares el kg. de producto.

Engranajes y trenes de engranajes (excepto ruedas dentadas para cadenas y otros componentes de transmisiones) tornillos de transmisión con bolas circulantes, cajas de engranajes y otros reductores : CUCI 7484.

Ver los Cuadros 36 y 37.

Cuadro**36****País Importador: ALEMANIA****Producto: CUCI 7484**

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
País	Japón	895.62	39142.00	43.70	19.12%
Vendedor	Austria	1797.81	22757.00	12.66	11.12%
	Suecia	626.31	21678.00	34.61	10.59%

Cuadro**37****País Importador: FRANCIA****Producto: CUCI 7484**

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
País	Alemania	10387.00	89036.00	8.57	34.72%
Vendedor	Italia	7093.80	61084.33	8.61	23.82%
	EE.UU.	514.19	24415.16	47.48	9.52%

Este es un rubro donde se presentan fuertes disparidades de precios de importación según cual sea el país vendedor. Así, por las compras que Francia realiza desde EE.UU., paga un valor unitario de 47.48 dólares, mientras que por las compras realizadas a Alemania este valor cae a 8.57 dólares. Hay que tener en cuenta aquí el tipo de acuerdos comerciales que ligan a cada uno de los países entre sí.

Los montos transados se ubican entre los 89036 miles de dólares para las importaciones que Francia realiza desde Alemania y los 24415.16 miles de dólares que recibe EE.UU. por sus ventas a Francia. Japón, por otro lado, capta el mayor porcentaje de importaciones alemanas, con el 19.12% de las compras de dicho país en este tipo de producto.

MAQUINARIA DE OFICINA Y EQUIPO PARA TELECOMUNICACIONES

Micrófonos y soportes, altavoces, montados o sin montar en cajas, amplificadores eléctricos :

CUCI 7642.

Ver los Cuadros 38, 39, 40.

Cuadro

38

País Importador: ALEMANIA

Producto: CUCI 7642

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Pais Vendedor	Japón	8834.80	221204.00	25.04	32.97%
	EE.UU.	3653.38	79404.00	21.73	11.84%
	China	6941.10	61819.00	8.91	9.21%

Cuadro

39

País Importador: FRANCIA

Producto: CUCI 7642

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Pais Vendedor	Japón	2361.81	61145.39	25.69	19.61%
	Italia	2484.31	36881.44	14.85	11.83%
	China	3119.69	27348.64	8.77	8.77%

Cuadro

40

País Importador:

ITALIA

Producto: CUCI 7642

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Pais Vendedor	Alemania	s/d	27156.93	s/d	14.06%
	EE.UU.	s/d	16826.76	s/d	8.71%
	Japón	s/d	16578.45	s/d	8.58%

En esta categoría, Japón se visualiza como un vendedor importante de los países analizados, dado que el mayor porcentaje de las importaciones alemanas provienen de este país (32.97%) mientras que el 19.61% de las compras francesas provienen también del país asiático.

El mayor volumen de comercio se da para las ventas japonesas hacia Alemania, llegando estas a las 8834.80 toneladas, y siendo el valor total de 221204.00 miles de dólares.

China es otro de los países que se observa como proveedor de los países analizados, si bien su participación en las compras totales de estos países no es tan alta como en el caso de Japón. China capta el 9.21% de las compras totales alemanas y el 8.77% de las francesas en este tipo de bien.

Nuevamente se encuentra que, al menos estadísticamente, Argentina no aparece como país vendedor hacia los países europeos analizados.

Equipo de telecomunicaciones, n.e.p. : CUCI 7648

Ver los Cuadros 41, 42, 43.

Cuadro

41

País Importador: ALEMANIA

Producto: CUCI 7648

País		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Vendedor	EE.UU.	258.19	124086.00	480.60	16.05%
	Francia	64.80	25754.00	397.41	3.33%
	Rep.Corea	110.30	24209.00	219.48	3.13%

Cuadro

42

País Importador: FRANCIA

Producto: CUCI
7648

País		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Vendedor	Japón	709.50	253425.18	357.19	59.30%
	EE.UU.	114.60	77994.36	680.57	18.25%
	Rep.Corea	116.50	15915.34	136.61	3.72%

Cuadro

43

**País Importador:
ITALIA**

Producto: CUCI
7648

País		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Vendedor	Japón	250.28	77328.61	308.97	29.71%
	Holanda	203.84	47396.65	232.52	18.21%
	EE.UU:	130.07	32053.82	246.44	12.32%

En este grupo de productos se observa, en primer lugar, el alto valor unitario de los volúmenes importados. Alemania comercializa con EE.UU., 258.19 toneladas a un valor total de 124086.00 miles de dólares. El precio unitario de importación es entonces de 480.60 dólares por kg. Francia, por otro lado, compra a EE.UU. 114.60 toneladas a un valor total de 77994.36 miles de dólares, teniendo como resultado un precio unitario de 680.57 dólares el kg. de producto. Japón es otro de los vendedores más importantes, dado que el 59.30% de las importaciones francesas provienen de ese país, al tiempo que Italia realiza el 29.71% de sus compras en el país asiático.

Tampoco en este rubro hay participación argentina en las compras de los países analizados.

Partes, piezas y accesorios adecuados para usar : CUCI 7649

Ver Cuadros 44,45,46.

Cuadro

44

País Importador: ALEMANIA

Producto: CUCI 7649

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Vendedor	País				
	EE.UU.	2038.12	532618.00	261.33	17.48%
	Japón	4920.60	412234.00	83.78	13.53%
	Argentina	13.12	1951.00	148.65	0.06%

Cuadro

45

País Importador: FRANCIA

Producto: CUCI 7649

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Vendedor	País				
	Japón	2962.69	239109.18	80.71	20.16%
	Alemania	3717.50	196841.87	52.95	16.60%

**Cuadro
46
País Importador:
ITALIA
Producto: CUCI 7649**

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Vendedor	Alemania	s/d	141489.97	s/d	22.60%
	EE.UU.	s/d	98535.77	s/d	15.74%
	Argentina	s/d	1648.86	s/d	0.26%

Este es otro de los rubros donde el valor de importación es importante para los países analizados. Además, se encuentran ventas argentinas dirigidas hacia dichos países, si bien todavía es baja la participación de nuestro país vendedor a ésta región del mundo. En el caso de las compras alemanas, se encuentra que el principal país proveedor es EE.UU., captando el 17.48% de las importaciones del país europeo.

El volumen comercializado entre EE.UU. y Alemania alcanza las 2038.12 toneladas y el valor de las transacciones es de 532618.00 miles de dólares, dando como resultado un precio unitario de 216.33 dólares.

Argentina comercializa 13.12 toneladas con el país europeo, a un valor total de 1951.00 miles de dólares, por lo cual el precio unitario es de 148.65 dólares el kg. Para el caso de Francia se tiene que Japón es su principal vendedor, dado que el 20.16% de las importaciones francesas provienen de allí. El volumen comercializado entre ambos países es de 2962.69 toneladas, a un valor total de 239109.18 miles de dólares, teniendo por lo tanto un precio unitario de 80.71 dólares por kg. de producto.

MÁQUINAS Y APARATOS ELÉCTRICOS

Equipo eléctrico n.e.p. para motores de combustión interna y vehículos y sus partes y piezas :
CUCI 7783.

Ver Cuadros 47,48.

Cuadro**47****País Importador: ALEMANIA****Producto: CUCI 7783**

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
País	España	16215.90	233310.00	14.39	25.53%
	Reino Unido	8946.50	119372.00	13.34	13.06%
Vendedor	Argentina	0.10	9.00	92.16	0.00%

Cuadro**48****País Importador: FRANCIA****Producto: CUCI 7783**

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
País	Alemania	34514.50	217824.22	6.31	34.77%
	Italia	11552.70	138514.33	11.99	22.11%
Vendedor	Argentina	105.60	783.14	7.42	0.12%

Para esta categoría de productos se encuentra nuevamente la presencia de Argentina como país vendedor, aunque con una participación baja. Nuestro país vende a Alemania 0.10 toneladas a un valor total de 9.00 miles de dólares, obteniendo por ello un precio de importación unitario de 92.16 dólares por kg. de producto. Este valor es muy superior a los que paga el país europeo al resto de sus países vendedores: por lo importado desde España, Alemania paga un precio de importación unitario de 14.39 dólares, mientras que por las compras que realiza desde el Reino Unido se pagan 13.34 dólares.

Esta situación se revierte para las ventas argentinas hacia Francia, dado que el precio de importación que enfrenta nuestro país es de 7.42 dólares, mientras que, por ejemplo, por las compras realizadas desde Italia, Francia paga 11.99 dólares por kg. de producto importado. En este caso, Argentina comercializa con Francia, 105.60 toneladas de producto, por un monto total de 783.14 miles de dólares.

OTROS BIENES DE CONSUMO

Muebles n.e.p. de otros materiales : CUCI 8217

Ver los Cuadros 49,50,51.

Cuadro

49

País Importador: FRANCIA

Producto: CUCI 8217

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Vendedor	Italia	20160.70	42858.23	2.13	32.08%
	EE.UU.	438.38	23717.65	54.10	17.75%
	Holanda	2718.31	10154.98	3.74	7.60%

Cuadro

50

País Importador: ESPAÑA

Producto: CUCI 8217

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Vendedor	Italia	4935.24	12269.46	2.49	35.38%
	Francia	1497.81	6469.04	4.32	18.65%
	Argentina	10.00	49.91	4.99	0.14%

Cuadro

51

País Importador: ALEMANIA

Producto: CUCI 8217

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Vendedor	Italia	15932.60	28874.00	1.81	25.05%
	Holanda	6108.00	18346.00	3.00	15.92%
	Argentina	4.19	54.00	12.90	0.05%

Este es otro de los rubros donde aparece Argentina como participante de los flujos comerciales, en este caso como país vendedor. Nuestro país vende 4.19 toneladas a Alemania por un valor total de 54.00 miles de dólares, obteniendo un precio de importación unitario de 12.90 dólares, precio sustancialmente mayor al que, por ejemplo, enfrenta Italia al venderle a dicho país: 1.81 dólares por kg. de producto. El volumen comercializado entre ambos países europeos es de 15932 toneladas, mientras que el valor total es de 28874.00 miles de dólares.

Las compras que Alemania realiza en nuestro país representan el 0.05% de sus compras totales en este rubro siendo Italia su principal proveedor, con el 25.05% de las importaciones provenientes de este país.

Calzado n.e.p. con suelas y palas de caucho o materiales plásticos : CUCI 8513

Ver los Cuadros 52 y 53.

Cuadro

52

País Importador: ALEMANIA

Producto: CUCI 8513

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Vendedor	País				
	Italia	13608.50	106729.00	7.84	25.38%
	China	10492.40	106001.00	10.10	25.21%
	Vietnam	4763.30	50646.00	10.63	12.04%

Cuadro

53

País Importador: FRANCIA

Producto: CUCI 8513

		Cantidad	Valor	Precio Impo	Impo/Impo tot
Vendedor	País				
	Italia	7753.60	56765.96	7.32	36.49%
	China	4324.70	34642.22	8.01	22.27%
	Vietnam	1162.38	12481.82	10.24	8.02%

En este tipo de calzados, Italia, China y Vietnam se visualizan como los principales vendedores a los países analizados.

Italia vende 13608.50 toneladas a Alemania por un total de 106729.00 miles de dólares, dando como resultado un precio unitario de 7.84 dólares y captando de esta forma el 25.38% de las compras externas alemanas.

En orden de importancia se ubica China con el 25.21% del total de compras del país europeo. El precio unitario en este caso es superior: 10.10 dólares por kg. de producto importado por Alemania desde este país.

Italia vende 13608.50 toneladas a Alemania por un total de 106.729 miles de dólares, dando como resultado un precio unitario de 7.84 dólares y captando de esta forma el 25.38% de las compras externas alemanas.

En orden de importancia se ubica China con el 25.21% del total de compras del país europeo. El precio unitario en este caso es superior: 10.10 dólares por kg. de producto importado por Alemania desde este país.

En este caso tampoco se visualiza Argentina como vendedor de los países de referencia.

Resumiendo: en las categorías de productos analizadas, se tiene, en términos generales, una baja participación relativa de Argentina como proveedor de los países europeos tomados como referencia para el análisis.

Esto, de ninguna manera implica descartar estos mercados, dado que la baja participación en los flujos comerciales puede tomarse como el principio de un proceso de mayor integración y mayor influencia de nuestras ventas en el resto del mundo, dadas las condiciones que se espera que predominen en el futuro como consecuencia de los acuerdos comerciales, de la evolución de la capacidad productiva en nuestro país, y de corregirse algunas distorsiones, como las que se indican en el punto siguiente.

4.4. PROPUESTAS PARA MEJORAR EL NIVEL DE COMPETITIVIDAD EXTERNA DE LA PRODUCCION PROVINCIAL

4.4.1. De Política Comercial Externa y Naturaleza Fiscal

A los fines de analizar medidas de política comercial debe tenerse en cuenta por un lado el régimen cambiario vigente y las definiciones que a nivel regional de Mercosur se han establecido.

Por un lado, el supuesto del mantenimiento de la convertibilidad hace de la política arancelaria a las importaciones y de la política de reintegros a las exportaciones los instrumentos óptimos de primer orden para la correcta asignación de recursos y el desarrollo económico. Si el régimen fuera de flotación cambiaría la efectividad de la política arancelaria y de reintegros se desnaturaliza mucho.

O sea que en el caso argentino la política comercial de aranceles y reintegros es la consistente y mas apropiada en el plano del sector externo.

Por su parte, debe considerarse que los aranceles no pueden ser manejados a discreción por los países miembros del Mercosur ya que no se trata de una Zona de Libre Comercio sino de una Unión Aduanera, si bien Imperfecta, en tanto los niveles arancelarios de algunos productos aún no son los mismos en todos los países y todos los productos tal como se señaló cuando se pasó revista a los acuerdos internacionales. De todas maneras, las diferencias no son la norma sino la excepción y, por su parte, están definidos los cronogramas de convergencia el Arancel Externo Común de todos los productos para cada uno de los países, de acuerdo a la sensibilidad de los bienes tal como se expuso en la sección referida al acuerdo regional.

Además, corresponde señalar que los países miembros del Mercosur acordaron unánimemente la utilización del criterio de mayor arancel a mayor valor agregado de los productos cuando definieron, hacia fines de 1994, las alícuotas del AEC. Estos aranceles varían en un rango del 0% al 20%. Por lo tanto está claramente definido el marco global de la política arancelaria.

Por su parte, en lo que se refiere a los niveles de reintegros vigentes actualmente en Argentina, después de los cambios introducidos en agosto de 1996, éstos oscilan en un rango que va del 0% para los commodities al 10% para los bienes de consumo final y de capital.

En esas últimas modificaciones se aplicaron dos criterios, por un lado una reducción lineal del 10% para aquellos productos que tenían en el mes de julio un reintegro igual o inferior a ese porcentual, y por otro, para los productos que tenían mayores reintegros se determinó una disminución absoluta de la alícuota máxima hasta establecerse en el 10%, lo que implicó, por ejemplo que las

exportaciones de bienes de capital y de consumo final vieran reducido sus reintegros en alrededor del 33% (ya en julio solo gozaban de un reintegro del 15%, cuando el arancel era del 20%).

Estos cambios determinaron que disminuyera el diferencial entre los valores de los reintegros, y se introdujera una importante distorsión en la determinación del ingreso unitario neto por las exportaciones, distorsión que está directamente asociada al nivel de valor agregado que tienen incorporado los distintos productos.

Asimismo, y también en el mes de agosto, se decidió adelantar el cronograma de convergencia de los aranceles nacionales (argentinos) de bienes de capital que estaban por debajo del Arancel Externo Común -AEC-, y simultáneamente se suprimió la compensación a los fabricantes que vendían su producción de bienes de capital en el mercado argentino, de manera que el valor fue establecido en el 14%. Obviamente sin que el reintegro esté en ese valor.

Para los reintegros a las exportaciones argentinas se considera que debería aplicarse el mismo criterio que para los aranceles, lo que se denomina efecto espejo: al ser una estricta compensación a las exportaciones por el costo derivado de la necesidad de protección en el mercado local. El propósito de esta medida es que los valores de los reintegros disminuyan las distorsiones de los costos de exportación, que se reflejan según el valor agregado incorporado de los productos. Obviamente, como el diseño de los aranceles, en virtud de la sensibilidad de los productos en las listas nacionales y los cronogramas de convergencia al nivel regional, puede ser superior en algunos casos al necesario, debería revisarse la aplicación del criterio espejo sobre todo en actividades capital intensivo, para no producir un costo fiscal exagerado e innecesario.

Con relación al costo fiscal debe tenerse en cuenta que actualmente la composición de las exportaciones argentinas muestran una alta participación de los productos de bajo valor agregado, mientras que en las importaciones se da la situación inversa, por consiguiente la recaudación por aranceles es alta. O sea que el balance fiscal : aranceles reintegros es muy elevado y positivo, pero ello es a costa de la distorsión en las exportaciones, y éstas solo podrán crecer en valor agregado en las exportaciones de aquellos productos que tienen los menores aranceles y reintegros, como en el caso de los aceites, las harinas, por ejemplo. La diferencia arancel-reintegro es tan grande para

los bienes que constituyen el elemento dinámico del comercio mundial, que es determinante de la distancia del país de las posibilidades de participar del “club” de los países desarrollados, no obstante la existencia del Mercosur, toda vez que el acuerdo regional es un medio y no un fin para enfrentar el desafío de la competencia internacional y mejorar la competitividad y el bienestar del país.

La aplicación del efecto espejo, con las adecuaciones para no incurrir en sobre costos fiscales, permitiría un crecimiento sostenido de las exportaciones y un cambio positivo en la composición de las mismas, es decir una más alta participación de los productos que tienen incorporado mayor valor agregado. El aumento de las exportaciones de este tipo de productos posibilitará un incremento de la producción, con su consiguiente aumento de los ingresos de quienes los producen y por ello posibilitarán mayores gastos en importaciones y bienes locales del mercado interno, cerrando el círculo con el incremento de la recaudación vía el aumento de las importaciones de insumos importados y el componente interno de la imposición.

4.4.2. De Naturaleza Aduanero - Comercial

Las medidas de naturaleza aduanero-comercial deben posibilitar redefinir el actual tratamiento de la admisión temporaria y el draw back. Se debe tender a que estos regímenes no se apliquen para el caso de las exportaciones al interior del Mercosur, puesto que su aplicación así, posibilita que la parte de la producción que consiste de insumos importados procedentes de extra-zona se haga libres de gravámenes.

La vigencia en los hechos de esta práctica está desvirtuando la esencia de la Unión Aduanera ya que a estos fines se perfora la protección regional y alienta una menor inversión, la cual solo conviene hacerse para llegar a cumplir con las normas de integración regional de los bienes producidos e importar de extra zona el resto, libre de aranceles.

Esta medida, no puede ser unilateral, ya que si el resto de países no la adopta, el que lo haga compra toda la distorsión contra los productores locales tanto para competir en el mercado nacional como en el regional. Por lo tanto debe ser coordinada con los restantes miembros del

Mercosur, a efectos de que se utilice un criterio homogéneo entre todos los países. Como se señaló, en caso contrario ello provocaría una distorsión en el nivel de competitividad regional para los diversos productos.

Actualmente la aplicación de este régimen en el Mercosur atenta contra la industria argentina, fomentando por ejemplo las inversiones para el armado en Paraguay con facilidades para manejar aduaneramente los valores.

4.4.3. Del Area Financiera

El actual régimen de financiación de exportaciones argentino que aplican los bancos, tanto públicos como privados, incluye las siguientes líneas crediticias:

- ♦ prefinanciación de exportaciones,
- ♦ financiación de exportaciones, y
- ♦ apoyo financiero para la participación de las empresas en eventos internacionales (Ferias y Exposiciones)

La prefinanciación de exportaciones se aplica a la cadena comercial en sus diferentes eslabones, ya sean productores, comercializadores o bien proveedores de insumos o materias primas que se utilizarán para la elaboración del producto exportable. Esta línea crediticia puede ser solicitada por empresas o entidades empresariales.

Si se toma como casos testigos al Banco de la Nación Argentina y al Banco de la Provincia de Buenos Aires, se observa que esta línea financiera tiene las siguientes condiciones:

Se financia hasta el 80% del valor Fob.

Plazo de amortización: 180 días (en algunos casos, principalmente para bienes no seriados, puede llegar hasta los 360 días).

Tasa de interés: en el Banco Provincia Libor más un spread que este define, por su parte el Banco Nación aplica a las PyMEs una tasa del 11%.

La financiación de exportaciones puede ser utilizada por el exportador final de las mercaderías. Las condiciones de este crédito son:

Se financia hasta el 85% del valor Fob.

Plazo de amortización: para bienes de capital es de hasta cuatro años (Banco Nación), y seis años (Banco Provincia), y para bienes de consumo durable el plazo de pago es de hasta un año y medio (Banco Nación) y tres años (Banco Provincia). Para otros bienes este último banco requiere que el pago se realice hasta un año.

Tasa de interés: el Banco Nación aplica a los bienes de capital una tasa del 10% para las PyMEs, y un 12% a las restantes empresas. Para los bienes de consumo durable, la tasa de interés que fija el Banco Nación es del 13%.

Por su parte, el Banco Provincia no fija tasas diferenciales por tipos de bienes, aplicando para todos la Libor más un spread.

El financiamiento para la participación de las empresas en eventos internacionales puede beneficiar tanto a los productores como a los exportadores. Este tipo de asistencia crediticia se utiliza para solventar gastos de instalación de stands, catálogos, transporte y seguro de las muestras a exhibir, y en algunos casos se llega hasta cubrir los costos de pasaje y alojamiento de los empresarios. Las condiciones de esta línea financiera son:

- El Banco Nación financia hasta el 70% de los gastos, con un máximo de 20 mil dólares y el Banco Provincia hasta 5 mil dólares.
- Plazo de amortización: Banco Nación: hasta dos años y Banco Provincia hasta un año.
- Tasa de interés: Libor más un spread, que define el Banco Provincia. El Banco Nación aplica una tasa de alrededor del 15%.

Concluido este relevamiento de la oferta crediticia que se aplica a las exportaciones argentinas, lo importante que debe señalarse es que, en términos generales, las diferentes opciones de financiación no son ampliamente utilizadas por las pequeñas y medianas empresas.

Entre las principales dificultades que tienen que enfrentar las PyMEs para acceder a estas líneas crediticias, ellas mencionan como la más importante los requisitos que deben cumplir en cuanto a garantías (Por ejemplo el Banco Nación exige para la financiación de las exportaciones de bienes de capital, que las letras sean avaladas por un banco del exterior de primera línea).

También señalan que el otorgamiento de los créditos se realiza en función de la capacidad patrimonial de las empresas y no de la viabilidad del proyecto de exportación y de la empresa.

Teniendo en cuenta que el financiamiento juega un rol importante en la promoción de las exportaciones, se considera que debería optimizarse la utilización de las líneas de financiación, ya que en muchos casos no contar con estos instrumentos financieros significa no poder concretar una exportación.

En el caso de las grandes empresas, el acceso al crédito externo y la mayor capacidad de pago les permite estar mucho mejor posicionadas que las PyMEs.

En este contexto adquiere gran significación el Fondo de Garantías de Buenos Aires -FOGABA- que se implementó en fecha reciente en la Provincia de Buenos Aires, ya que esta herramienta permite sortear algunos inconvenientes financieros que enfrentan las PyMEs. En la medida que este Fondo se encuentre más difundido podrá llegar a cubrir un mayor espectro de las exportaciones bonaerenses.

También se considera que podrían priorizarse las líneas crediticias destinadas a aquellos sectores productivos que, de acuerdo al análisis, cuentan con mayores perspectivas para la colocación de su producción en los mercados externos, y aquellos otros proyectos de inversión que permitan aumentar la capacidad exportadora de las empresas en línea con la tendencia mundial.

4.4.4. De Orden Técnico Y Logístico

Entre las principales dificultades que enfrentan las empresas PyMEs para lograr tener mayor presencia en los mercados externos, debe considerarse también a la escasa información con que cuentan sobre régimen arancelario, condiciones de acceso, manejo operativo, etc.; y la insuficiente capacitación empresarial para realizar operaciones comerciales con el exterior.

En este contexto se propone desarrollar las siguientes actividades:

- ⇒ Empadronar las empresas exportadoras de la Provincia de Buenos Aires, a efectos de diagnosticar las necesidades de tecnología y asistencia técnica, como así también la capacidad exportadora por tipo de producto. En esta labor adquiere cierta importancia la encuesta que está llevando a cabo el Ente Buenos Aires Exporta para conformar el registro de exportadores, lo cual debería complementarse en una segunda etapa con la incorporación de información adicional sobre el estado de situación del sector exportador bonaerense.
- ⇒ Reforzar la tarea de capacitación empresarial, mediante la organización de cursos, seminarios y conferencias (ya sea a nivel regional como por sectores productivos) para que el empresario cuente con información sobre la operatoria de exportación, permitiéndole estar mejor posicionado para promocionar sus productos en el exterior.
- ⇒ En esta esfera es necesario también informar al empresario acerca de las condiciones de acceso a los diferentes mercados, tomando en consideración entre otros, aranceles, impuestos, normas sanitarias, etc., vigentes en los diferentes países.
- ⇒ Afianzar las actividades de promoción de la oferta exportable bonaerense, mediante la asistencia a ferias internacionales y la organización de misiones comerciales en el exterior. En este caso se debería realizar un análisis previo que tenga en cuenta a aquellos rubros que ofrecen mayores posibilidades de inserción externa, y sus mercados de destino. Este trabajo previo permitiría no sólo aumentar el número de empresarios participantes, sino también diversificar la composición de los mismos.
- ⇒ Continuar con la mayor difusión a los empresarios sobre las implicancias y las modalidades de obtención de los certificados internacionales de calidad, ya sea para el proceso productivo, como para los productos en particular. Dicha certificación se presenta cada vez con mayor solidez

como un requisito primordial para una competitiva inserción de la producción en los mercados externos.