

0/0.322 (20655) - ekersfeld
Sila

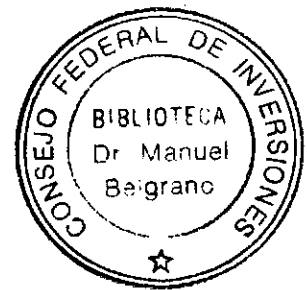
44604

PROVINCIA DE TUCUMÁN
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

PROYECTO

**"ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE LA NEGOCIACIÓN DEL
ACUERDO MERCOSUR - UNIÓN EUROPEA PRESENTA PARA LA PROVINCIA DE
TUCUMÁN"**

INFORME FINAL



EXPERTOS:

LIC. JAIME SAIEGH

LIC. EUGENIA V. CRESPO ARMENGOL

A large, stylized handwritten signature in black ink.

JULIO 2005

RESUMEN EJECUTIVO

El Producto Bruto Geográfico (PBG) de Tucumán, el mayor de las provincias de la región NOA, alcanzó los \$ 5.600 millones en el 2001, representando el 2,1% del PBI nacional. Su estructura productiva es relativamente diversificada, con un peso de la industria manufacturera superior al del resto de las provincias de la región y tiene su basamento en los dos importantes complejos agroindustriales integrados, como son el azúcar y el limón.

Más de la mitad del azúcar nacional se produce en los 15 ingenios instalados en la provincia de Tucumán, destinándose el 40% al mercado interno como bien final y el 60% restante es utilizado como insumo industrial. En cuanto a la producción de limón la Argentina se ha convertido en el primer productor y procesador mundial. La producción de Tucumán representa el 90% de la producción nacional. Desde su surgimiento, la actividad ha tenido un desarrollo relevante, especialmente durante la década de los noventa. El limón, a diferencia de los otros cítricos, tiene un alto grado de aprovechamiento industrial, y se caracteriza por una elevada integración vertical. Cerca de la cuarta parte se comercializa en fresco y su principal destino es la exportación. El resto se procesa para la obtención de jugos concentrados, aceites esenciales y cáscara deshidratada, todos ellos con una fuerte presencia en el mercado mundial.

En cuanto al resto de la agricultura, en los últimos años se ha tendido hacia la diversificación de la actividad, donde se destacan los cultivos extensivos de soja, maíz y trigo, y otros cultivos industriales como el tabaco, todos ellos con muy bajo nivel de industrialización dentro de la provincia. Tucumán cuenta también con una rica producción hortícola donde sobresalen la producción de papa, pimiento, batata y porotos. Otro cultivo que ha registrado un fuerte incremento en los últimos años es el de frutillas, ubicando a Tucumán como segunda provincia productora, después de Santa Fe. Asimismo, hay un grupo de producciones agroalimentarias no tradicionales como las hortalizas y legumbres orgánicas, paltas, aromáticos, la helicultura, etc., que si bien son incipientes, pueden tener un desarrollo interesante en los próximos años.

En la actividad manufacturera se destacan las industrias de la alimentación, en base a la producción primaria de la provincia. Por otra parte, a partir de regímenes de promoción industrial que se instrumentaron a fines de los 60' y principios de los 70', se han desarrollado otros sectores de la industria manufacturera, en donde sobresalen la industria textil y del calzado, el sector de autopartes y camiones, el papel, y en menor proporción, la metalurgia liviana, la industria electrónica, los químicos y la industrialización de minerales no metalíferos y madera.

En cuanto al perfil exportador, la provincia ha venido exportando valores cercanos a los 400 millones de dólares anuales, lo que representa alrededor del 7% de su PBG. De igual forma que la estructura productiva, las exportaciones se encuentran relativamente diversificadas entre productos primarios y manufacturas, tanto de origen agropecuario (MOA) como las de origen industrial (MOI).

El principal rubro de exportación es el de los Productos Primarios. Se destacan en este rubro las ventas de Frutas frescas, (especialmente el limón) y de Semillas oleaginosas (soja). Le siguen en importancia las exportaciones de origen industrial, MOI, con el 31%, En éstas sobresale el aporte de dos sectores, como son el Material de transporte y Productos químicos y conexos. Dentro de este último se ubican los aceites esenciales de limón y los alcoholes derivados de la industria azucarera. Por último, el grupo de las manufacturas de origen agropecuario, MOA, es responsable de la cuarta parte de las exportaciones provinciales, siendo sus principales rubros Azúcar y productos de confitería, Hortalizas, legumbres y frutas preparadas y Residuos de la industria alimenticia.

La identificación de la oferta productiva relevante de la Provincia de Tucumán se realizó tomando en consideración por un lado el perfil productivo y exportador. Por el otro se tuvo en cuenta el detalle de los principales productos exportados por la provincia en el período 1999-2003. A partir de allí, se elaboró una lista de productos relevantes. En total se seleccionaron 59 productos cuyas exportaciones

en el período considerado representan el 98,8% del total provincial. Se observa una gran concentración de las mismas en 4 sectores. El principal es el de los productos primarios, que incluye cereales, oleaginosas, y frutas frescas. Las exportaciones de manufacturas se agrupan en los sectores Alimentos y bebidas (azúcar y golosinas, Jugos de limón), Automotriz (autopartes) y Sustancias y Productos Químicos. (aceites esenciales y alcoholes).

La oferta productiva de la Provincia de Tucumán se compone, en suma, de los principales productos exportados en los últimos años y en especial en el 2003, con otro conjunto de bienes con potencialidad exportadora, todos ellos generador de empleo y con producción relevante en la actividad económica provincial.

Las barreras de acceso al mercado que la UE impone para el ingreso de productos importados constituyen una restricción al comercio. En general, la Unión Europea tiene una estructura de protección que condiciona el comercio de nuestro país. La Política Agropecuaria Común prevé aranceles muy altos para los productos tradicionales del sector agroindustrial.

Por su parte, la política comercial argentina presenta un elevado sesgo antiexportador para la mayor parte de los productos analizados, Entre ellos se encuentran los productos del sector azúcar, los textiles y calzado, y algunos

productos del sector automotriz. Todos ellos son sectores que históricamente han estado protegidos y cuentan con regímenes especiales. También se ubican en este grupo los cereales y oleaginosas y el tabaco sin elaborar, pero en este caso, lo que pesa en el sesgo antiexportador más que los derechos de importación son los derechos de exportación.

De acuerdo a los cálculos realizados, hay 22 productos (subpartidas arancelarias) que presentan oportunidades en el ingreso a la Unión Europea, es decir un 37% de la oferta relevante de la Provincia de Tucumán. La gran mayoría de ellos son productos primarios y manufacturas de ese origen, por ser éstos los sectores que gozan de mayor protección por parte de la UE. Dentro de ellos se ubican los cítricos, los jugos, golosinas, mezclas de panadería, azúcar, tabaco, alcohol etílico, frutillas, etc. Por su parte, algunos productos MOI que tienen gran relevancia en las exportaciones de la provincia, como las autopartes, los aceites esenciales o los papeles para acanalar, no tienen barreras para ingresar a la UE (arancel 0% o muy bajo), por lo que un acuerdo comercial no modificaría su situación. Sólo hay un producto MOI en el listado de oportunidades que es un tejido de algodón.

Un acuerdo de liberación comercial entre Mercosur y la Unión Europea traería aparejado una disminución de las barreras arancelarias del Mercosur y abriría la posibilidad del ingreso de los productos de la Unión Europea a nuestro mercado,

convirtiéndose de esta forma en una amenaza a la producción del país, y en este caso particular, a la producción de la provincia de Tucumán. Asimismo, las exportaciones de la Unión Europea, una vez eliminadas las barreras del Mercosur, podrían competir con las ventas que nuestro país realiza a los países socios, en especial a Brasil y Chile, amenazando con su desplazamiento. Aplicando dichos criterios a la oferta productiva relevante se observa que un escenario de liberalización comercial con la UE podría afectar negativamente la presencia en el mercado interno de un número significativo de subpartidas arancelarias. Un total de 20 de las 59 posiciones que constituyen la oferta productiva relevante de la provincia, podrían verse afectadas por un acuerdo comercial.

La mayor parte de las amenazas al mercado interno se ubican en el sector automotriz, con 8 subpartidas, entre las cuales se encuentran autopartes, tractores y chasis. Otros sectores amenazados son el Textil, Alimentos y Papel. Por lo demás, se presenta una situación diferente a la observada en el caso de las oportunidades. Si bien el impacto de un escenario de liberalización comercial generaba un número semejante de nuevas oportunidades (22), éstas tendían a concentrarse en una cantidad pequeña de actividades, en su mayoría con menores contenidos de valor agregado (primarios y MOA). En cambio, cuando se considera el escenario de las amenazas al mercado interno, aunque también se concentran en pocas actividades, comprenden bienes con mayores grados de elaboración.

Los bienes producidos actualmente en la provincia, que son exportados hacia Brasil y Chile, podrían verse desplazados por exportaciones de la Unión Europea. Desde un punto de vista sectorial, dichas subpartidas se encuentran distribuidas en una amplia gama de ramas de actividad aunque la mayor parte se encuentran en los sectores: automotriz, alimentos y productos textiles, los que, a su vez, comprenden a sectores que producen bienes con un mayor contenido de valor agregado. Las subpartidas mas afectadas serian por un lado, un grupo de autopartes y los disyuntores eléctricos, cuyas exportaciones se destinan casi exclusivamente a Brasil, y por el otro, algunas del sector papel y de textiles, cuyo destino principal es Chile.

Del cruce de la información se observa que hay siete productos que presentan amenazas, tanto en la producción nacional como por el desplazamiento de las exportaciones. Todos ellos son manufacturas de origen industrial, que poseen estructuras de mercado complementarias, lo que fortalece el grado de amenaza, salvo que pueda darse una estrategia de complementación intraindustrial, sobre todo en aquellos productos de empresas multinacionales. Los productos "papel semiquímico para acanalar" y "disyuntores eléctricos" entrarían en esta categoría ya que son producidas por empresas nacionales, con escalas de producción reducidas, y sin alianzas con otras empresas del exterior, por lo que seria conveniente analizar las posibles estrategias para mitigar o reducir las amenazas

a las que se enfrentan. Aquí es donde hay que poner el foco de la preocupación sobre las negociaciones. En el caso de los otros cinco productos, que pertenecen al sector automotriz, las amenazas podrían considerarse muy relativas, por ser la mayoría productos de empresas trasnacionales.

INDICE

página

I.1	Introducción.....	3
I.2	Nivel y estructura del PBG de la provincia de Tucumán.....	3
I.3	Perfil exportador.....	12
<i>I.3.1</i>	<i>Destino de las exportaciones.....</i>	<i>14</i>
<i>I.3.2</i>	<i>Empleo contenido en las exportaciones tucumanas.....</i>	<i>15</i>
I.4	La oferta productiva relevante. Determinación de la canasta de productos.....	17
II.	BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS PARA EL INGRESO EN LA UNIÓN EUROPEA. SESGO ANTIEXPORTADOR DE LA POLÍTICA ECONÓMICA ARGENTINA.....	21
II.1	Análisis de barreras y distorsiones al comercio.....	21
II.2	Sesgo antiexportador de la política comercial argentina.....	23
III.	IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS CON OPORTUNIDADES.....	26
III.1	Oportunidades altas o bajas.....	28
IV.	IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS CON AMENAZAS.....	31
IV.1	Amenazas al mercado interno.....	31
IV.2	Amenazas de desplazamiento de las exportaciones.....	34
IV.3	Algunas consideraciones adicionales.....	37
IV.4	Productos con Oportunidad y Amenaza.....	39
IV.5	Productos sin Oportunidad.....	40
V.	RECOMENDACIONES TENDIENTES A MAXIMIZAR EL APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES POTENCIALES Y A MINIMIZAR O ADMINISTRAR EL IMPACTO DE LAS AMENAZAS.....	42
VI.	METODOLOGIA.....	45
VI.1	Barreras.....	45
VI.2	Indicadores del comercio exterior.....	46

VI.3 Diagrama para evaluar las oportunidades con la UE.....	48
VI.4 Productos que enfrentan Amenazas en el Mercado Interno.....	49
VI.5 Productos que enfrentan la Amenaza de Desplazamiento de las exportaciones.	50
VI.6 Productos con Oportunidad y Amenaza a la vez.....	52
VII. ANEXOS ESTADISTICOS.....	53
VIII. FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA.....	54

I. PERFIL PRODUCTIVO DE LA PROVINCIA DE TUCUMÁN

I.1 Introducción

La provincia de Tucumán se ubica en la región noroeste de la Argentina y posee una superficie de 22.524 Km², lo que representa el 0,8% del territorio nacional. Alberga a 1.338.523 personas, es decir, al 3,6% de la población total del país.

El Producto Bruto Geográfico (PBG) de esta provincia, el mayor de las provincias de la región NOA, alcanzó los \$ 5.600 millones en el 2001, representando el 2,1% del PBI nacional. En cuanto a su evolución, los datos del período 1990-2000 muestran un crecimiento anual promedio del 4,7%. Los sectores más dinámicos en este periodo han sido el sector agropecuario y el sector manufacturero.

En total, la provincia genera casi 100.000 empleos¹, de los cuales la industria manufacturera ocupa alrededor del 20% (19.000 personas en 2003). En tanto el personal ocupado por el sector agropecuario ha tenido un fuerte crecimiento desde 1996, un 80%, para alcanzar los 17,6 miles que, se estima, ocupa el sector en 2003.

I.2 Nivel y estructura del PBG de la provincia de Tucumán

La estructura productiva de Tucumán es relativamente diversificada, con un peso de la industria manufacturera superior al del resto de las provincias de la región.

Tiene su basamento en los dos importantes complejos agroindustriales integrados, como son el azúcar y el limón.

¹ Ver "Observatorio permanente del empleo en la provincia de Tucumán". Informe final. Nov. 2004

La actividad agrícola más importante es la que se desarrolla a partir del tradicional cultivo de la caña de azúcar, que representa para la provincia de Tucumán más de la mitad del PBI agrícola. Este cultivo ocupa una superficie de 230.000 hectáreas, en las que, en cada zafra, se cosechan alrededor de 10 millones de toneladas de caña, de cuya molienda se obtiene algo más que un millón de toneladas de azúcar. La caña de azúcar es procesada en los ingenios azucareros donde se obtiene principalmente azúcar para consumo humano.

Más de la mitad del azúcar nacional se produce en los 15 ingenios instalados en la provincia de Tucumán. De esta producción, el 40% se destina al mercado interno como bien final y el 60% restante es utilizado como insumo industrial. La elaboración de bebidas gaseosas demanda importantes volúmenes de azúcar, al igual que la industria de los caramelos, la repostería, los helados, las mermeladas, los lácteos y las frutas en conserva.

Si bien la producción de caña se destina fundamentalmente a la producción de azúcar, del proceso industrial se obtienen varios subproductos como el bagazo y la melaza. El bagazo es un subproducto que se puede emplear tanto como combustible, sustituyendo al gas en la misma producción azucarera, como en la elaboración de papel y de tableros aglomerados. De la melaza (o miel pobre) se puede obtener, por fermentación, alcohol de quemar -de menor calidad- y alcohol medicinal o de licorería -de mayor calidad-.

Del mismo proceso se puede obtener alcohol anhidro y producir laalconafta. Otro uso de la melaza es el de suplemento para la alimentación animal.

Otra actividad agrícola de gran importancia en la provincia de Tucumán es la producción cítrica, donde se destaca la producción de limones. El cultivo de los cítricos surge en la provincia, a principios de los años setenta, como alternativa de la tradicional producción de caña de azúcar.

En la actualidad, la Argentina se ha convertido en el primer productor y procesador mundial de limón. En Tucumán, la producción alcanzó 1,1 millón de toneladas en el año 2003, lo que representó el 90% de la producción nacional. Desde su surgimiento, la actividad ha tenido un desarrollo relevante, especialmente durante la década de los noventa. Prueba de ello es que en los últimos siete años, la producción creció a un ritmo promedio del 9% anual.²

También se producen en la provincia otras variedades de cítricos como la naranja, la mandarina y el pomelo, aunque en menor proporción. En conjunto su producción es de alrededor de 70 mil Ton., con una tendencia decreciente en los últimos años. Estos volúmenes de producción no superan el 5% del total nacional y su destino principal es el consumo interno.

El limón, a diferencia de los otros cítricos, tiene un alto grado de aprovechamiento industrial, y se caracteriza por una elevada integración vertical.

Alrededor del 25 % de la producción de limones se comercializa en fresco. Su principal destino es la exportación y su importancia nos ubica como segundo país exportador, después de España.

² En 1996 la producción fue algo inferior a las 600 mil toneladas.

El resto se procesa para la obtención de jugos concentrados, aceites esenciales y cáscara deshidratada, todos ellos con una fuerte presencia en el mercado mundial.

El jugo concentrado es el primer derivado del procesamiento del limón y se destina en su mayor parte a la elaboración de gaseosas y otras bebidas sin alcohol.

Por su parte, el aceite esencial es el principal subproducto de la elaboración de jugo concentrado. Se utiliza como aromatizante y saborizante en la industria de la alimentación, cosméticos, perfumes y productos de limpieza.

De la cáscara del limón se extrae la pectina, aglutinante utilizado en la industria de los alimentos y medicinal. Las pulpas congeladas, pellets, etc., son subproductos de menor valor comercial.

En cuanto al resto de la agricultura, en los últimos años se ha tendido hacia la diversificación de la actividad, donde se destacan los cultivos extensivos de soja, maíz y trigo, y otros cultivos industriales como el tabaco, todos ellos con muy bajo nivel de industrialización dentro de la provincia. En el caso de la soja, cuyo cultivo se ha extendido significativamente a partir del aumento de los precios y la demanda externa, la mayor parte de su producción se exporta como grano o se envía para su industrialización a la provincia de Santa Fe. Sólo una pequeña parte se procesa en la provincia para obtener leche de soja, por parte de la empresa Unilever.

La producción de tabaco, casi en su totalidad de la variedad Burley, se concentra en una zona del sur de la provincia y representa alrededor del 10% de la producción nacional. En la provincia solo se realiza la primera etapa del proceso de industrialización, es decir, el secado, desnervado y clasificación, para luego destinarse a la producción de cigarrillos y al mercado externo.

Esta actividad reviste gran importancia para la provincia por su implicancia social debido a que el cultivo de este tipo de tabaco es mano de obra intensivo. Por un lado, la mayor parte de la producción se encuentra en manos de pequeños agricultores (el 85% de ellos corresponde a parcelas de menos de 5 hectáreas) que realizan estas tareas en colaboración con la mano de obra familiar. Por otra parte, mientras las actividades agrícolas tradicionales insumen entre 0,19 y 0,44 jornales por hectárea, el tabaco, en promedio, requiere 130 jornales por hectárea, superando, inclusive al cultivo de la caña de azúcar, que llega a 65 jornales/ha³.

Por este motivo, resulta de particular interés para la provincia que la diversificación de la producción tabacalera se oriente hacia otros cultivos que tengan abundantes requerimientos de mano de obra. Entre los planes y proyectos de reconversión del sector instrumentado con recursos del fondo especial del tabaco en el año 2003, se destaca la financiación de plantaciones de ciruelos, duraznos, nectarines y arándanos.

Tucumán cuenta también con una rica producción hortícola donde sobresalen la producción de papa, pimiento, batata y porotos.

³ El cultivo del algodón insume 25 y la vid 85 jornales / ha.

Todos estos productos se destinan, como productos frescos al mercado interno. Solo una pequeña parte de ellos se procesa en la elaboración de conservas.

Otro cultivo que ha registrado un fuerte incremento en los últimos años es el de frutillas, ubicando a Tucumán como segunda provincia productora, después de Santa Fe.

Cerca del 60% de las frutillas se comercializan en fresco, destinándose el resto a la industria, dentro y fuera de la provincia.

Asimismo, hay un grupo de producciones agroalimentarias no tradicionales que se registran en la provincia, como las hortalizas y legumbres orgánicas, paltas, aromáticos, la helicultura, etc., que si bien son incipientes, pueden tener un desarrollo interesante en los próximos años. Un detalle de las producciones agroalimentarias no tradicionales que se ubican en la provincia de Tucumán, puede encontrarse en el Anexo I, de acuerdo al relevamiento realizado por V. Dignan y E. Obschatko.⁴

Por otra parte, las favorables condiciones del clima y del suelo tucumano hacen posible el desarrollo de importantes áreas de forestación. De ellas se obtienen diferentes tipos de madera.

En la actividad manufacturera se destacan las industrias de la alimentación, en base a la producción primaria de la provincia.

⁴ Ver bibliografía.

En el caso del azúcar, su producción está fuertemente eslabonada con la de golosinas y la de bebidas gaseosas, ya que estos dos sectores consumen el 80% del azúcar con destino industrial.

La empresa Arcor tiene instalada una planta de golosinas en la provincia que se integra verticalmente a partir de la producción de su principal insumo, el azúcar, en el ingenio La Providencia, de su propiedad.

Además, desarrolló compañías subsidiarias que fabrican envoltorios laminados y otros materiales de empaque. De esta manera ha integrado la producción de gran parte de sus insumos, alcanzando un alto grado de independencia con respecto a los proveedores.

En cuanto a la producción de gaseosas, las principales firmas del país tienen empresas embotelladoras en la provincia. Estas últimas han aumentado y diversificado su producción en los últimos años, incorporando otras bebidas como jugos concentrados, agua mineralizada e integrándose verticalmente a través de las inversiones en refinерías de azúcar y en la producción de envases.

Otro ítem destacado de las manufacturas alimentarias lo constituye la industrialización en torno a la actividad de leguminosas.

En el caso del limón, como ya se detalló, el procesamiento y la fabricación de jugos concentrados, aceites esenciales y las cáscaras deshidratadas se destina en gran parte a la industria de bebidas y alimentos. Las principales empresas del sector instaladas en la provincia de Tucumán son: Citromax SACI, Citrusvil SA, S.A. San Miguel y Vicente Trapani SA.

Más del 80% de las empresas elaboradoras de jugos producen, además, las materias primas, es decir los cítricos frescos que empaican, comercializan y exportan. La industria nacional tiene básicamente el mismo equipamiento que el utilizado en los EE.UU. y Brasil, por lo que los rendimientos industriales se asemejan a los niveles internacionales.

Asimismo, durante los últimos años, en Tucumán se establecieron acuerdos entre la industria y los productores, mediante los cuales éstos últimos reciben insumos y apoyo financiero.

Por otra parte, a partir de regímenes de promoción industrial que se instrumentaron a fines de los 60' y principios de los 70', se han desarrollado otros sectores de la industria manufacturera, en donde sobresalen la industria textil y del calzado, el sector de autopartes y camiones, el papel, y en menor proporción, la metalurgia liviana, la industria electrónica, los químicos y la industrialización de minerales no metalíferos y madera.

En el sector automotriz, una sola empresa, Grupo Scania AB, instalada en la provincia en la década del 70, produce camiones para el mercado interno y distintos tipos de autopartes como cajas de cambio, diferenciales, palieres y engranajes del motor, orientadas al mercado externo.

En el caso de la producción de papel, la principal empresa, Papel del Tucumán que produce pasta de papel a partir del bagazo de caña, reabrió sus puertas a partir del 1995, diversificando su producción. La misma elabora cartón corrugado, papel de diario y papel para impresión y escritura.

Con relación al sector textil, en la provincia se ubican siete plantas (cinco de ellas pertenecientes a importantes empresas del país), que producen especialmente hilados y tejidos de algodón. De acuerdo a datos del año 1993, el Valor de la Producción Textil (incluyendo indumentaria y calzados) representaba el 18% del Valor de la Producción de la provincia. No obstante, la industria textil fue perdiendo relevancia en la estructura productiva de la provincia de Tucumán a lo largo de la década del noventa, período en el cual el sector sufrió una fuerte crisis y reestructuración, debido a que resultó ser uno de los más perjudicados por la apreciación del peso y la consecuente competencia por parte de productos.

Ello afecta de manera considerable a las firmas ubicadas en la provincia. Esta evolución de la actividad textil en la provincia ha seguido la tendencia a nivel nacional, especialmente a partir de la devaluación del real a principios de 1999, donde no sólo disminuyeron las exportaciones a Brasil sino también la producción nacional que tuvo que competir con la importación de textiles, especialmente con la originaria de Asia. Recién a partir del 2002 la producción empezó a recuperarse, en gran medida, debido a la sustitución de importaciones.

En cuanto a la producción de calzados deportivos, se ubica en la provincia una sola empresa perteneciente a una firma textil. La misma ha atravesado grandes dificultades que en el 2001 forzaron al cierre temporal de su planta, aunque posteriormente reabrió y actualmente parece estar reubicándose tanto en el ámbito nacional como en su actividad exportadora.

I.3 Perfil exportador

La provincia de Tucumán ha venido exportando valores cercanos a los 400 millones de dólares anuales (cuadro 1), lo que representa alrededor del 7% de su PBG.

Cuadro 1

Exportaciones provinciales por Grandes Rubros
en miles de us\$

Grandes Rubros	1999	2000	2001	2002	2003
Primarios	119.073	130.471	155.256	149.116	172.332
MOA	84.198	119.390	117.966	126.037	97.864
MOI	131.152	155.726	144.751	133.462	119.470
Combustibles y Energía	26	-	-	-	-
Total general	334.450	405.587	417.974	408.614	389.666

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Nota: Se está en consulta con el INDEC por los datos correspondientes al 2002 debido a que los registros del Instituto difieren según el origen consultado.

De igual forma que la estructura productiva, las exportaciones se encuentran relativamente diversificadas entre productos primarios y manufacturas, tanto de origen agropecuario (MOA) como las de origen industrial (MOI).

El principal rubro de exportación es el de los Productos Primarios, que en el año 2003 alcanzó los 172 millones de dólares, lo que representa el 44% del total exportado.

Se destacan en este rubro las ventas de **Frutas frescas**, (especialmente el limón) y de **Semillas oleaginosas** (soja). Cabe destacar que el crecimiento de las exportaciones de soja en los últimos cinco años, -que en valor se han cuadruplicado-, son el resultado de la combinación de: una fuerte expansión de la superficie cultivada, aumento de la productividad y una suba de los precios externos.

A los productos primarios le siguen en importancia las exportaciones de origen industrial, MOI, con el 31%, (119 millones de dólares en 2003). En éstas sobresale el aporte de dos sectores, como son el **Material de transporte y Productos químicos y conexos**. Dentro de este último se ubican los aceites esenciales de limón y los alcoholes derivados de la industria azucarera.

Por último, el grupo de las manufacturas de origen agropecuario, MOA, es responsable de la cuarta parte de las exportaciones provinciales, siendo sus principales rubros **Azúcar y productos de confitería, Hortalizas, legumbres y frutas preparadas y Residuos de la industria alimenticia**⁵.

En conjunto, el complejo agroindustrial del limón explica por sí solo más de la mitad de las exportaciones provinciales. El limón en fresco, el jugo, los aceites esenciales y los residuos de esta industria representan el 53% de las exportaciones del año 2003.

En menor medida, le siguen en importancia las exportaciones de autopartes, principalmente cajas de cambio, que explican más del 17% de las ventas de ese año, y las exportaciones del complejo azúcar, que suman el 11% e incluyen, en orden de importancia, los productos de confitería (golosinas), el alcohol etílico, el azúcar cruda y refinada, la glucosa y la melaza.

⁵ Dentro de estos residuos el principal es el que se obtiene a partir de la industrialización del limón.

1.3.1 Destino de las exportaciones

El destino principal de las exportaciones de la provincia de Tucumán (cuadro 2) es la Unión Europea. Hacia allí se dirige casi el 40% de las mismas, debido principalmente a las ventas de productos primarios (limones frescos) y de autopartes. Le siguen en importancia Brasil, a pesar de haber disminuido su participación en los últimos años, el Nafta y el Resto del Mundo (M. Oriente, Centroamérica, etc.).

Cuadro 2

Destino de las exportaciones provinciales

Bloque	1999	2000	2001	2002	2003
Asia Pacífico	4%	5%	7%	7%	8%
Brasil	21%	22%	21%	12%	17%
CAN	4%	2%	2%	2%	1%
Chile	4%	5%	4%	5%	3%
Nafta	14%	20%	20%	19%	16%
Resto Mercosur	2%	2%	1%	1%	1%
Unión Europea	39%	33%	33%	37%	39%
Resto del Mundo	12%	11%	12%	18%	15%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Del total exportado por Tucumán a Brasil, la mayor parte corresponde a manufacturas de origen industrial, dentro de las cuales el rubro autopartes exhibe una participación cercana al 90%.

En el caso del Nafta, además de los productos del complejo limonero (sobre todo jugos y aceites) se destacan las exportaciones de productos de confitería (golosinas), que se clasifican como manufacturas de origen agropecuario.

Al Resto del mundo se le vende principalmente limones en fresco⁶, azúcar y productos de confitería. Por su parte, las ventas a Chile, de mucha menor significación⁷, se concentran en productos del bloque azucarero, como Alcohol etílico, productos de confitería y azúcar.

Cuadro 3

Destino de las exportaciones provinciales clasificadas por Grandes Rubros
Año 2003 - en millones de U\$S y porcentajes

Bloque	Primarios		MOA		MOI		Total
Asia Pacífico	27,4	86%	4,1	13%	0,2	1%	31,7
Brasil	11,9	18%	0,8	1%	55,0	81%	67,8
CAN	0,9	20%	1,6	34%	2,1	46%	4,6
Chile	0,6	6%	6,5	66%	2,7	28%	9,9
Nafta	4,0	7%	37,2	61%	19,7	32%	61,0
Resto del Mercosur	0,7	18%	1,3	33%	2,0	49%	4,0
Unión Europea	87,9	57%	31,1	20%	34,8	23%	153,9
Resto del Mundo	38,8	68%	15,2	27%	2,9	5%	56,9
Todo el mundo	172,3	44%	97,9	25%	119,5	31%	389,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Se adjunta como Anexo II, un cuadro con el detalle de los principales productos exportados por la Provincia de Tucumán, desagregados a nivel de subpartida (6 dígitos de la nomenclatura NCM), en el periodo 1999-2003.

1.3.2 Empleo contenido en las exportaciones tucumanas.

La estructura exportadora de Tucumán tiene la particularidad de concentrarse en actividades con altos índices de mano de obra contenida. Esta característica resulta de importancia en la determinación de las oportunidades que se le presentan ante la eventual apertura de nuevos mercados, como el de la UE.

⁶ Principalmente a los países asiáticos, y dentro de ellos a Japón, mercado que se logró abrir en el 2003.

⁷ En el 2003 alcanzaron los U\$S 9,9 millones, es decir un 3% del total exportado por la Provincia.

En un trabajo del CFI⁸ donde se analiza la situación del empleo en la Provincia de Tucumán se calcularon los coeficientes de empleo directo⁹ de los distintos sectores de la economía a partir de una estimación realizada de la Matriz Insumo Producto para la provincia de Tucumán. Estos coeficientes permiten conocer la relación entre la demanda de un sector y el empleo necesario para satisfacerla.

Considerando todas las actividades productivas de la provincia, incluyendo las agropecuarias, industriales y de servicios, como la administración pública, el coeficiente de empleo directo es de 0,0236. Esto significa que por cada \$1000 de Valor Bruto de la Producción, la economía tucumana genera 0,0236 puestos de trabajo.

Si se restringe el análisis a los sectores productivos que se analizan en este trabajo, es decir, al sector primario y secundario (sector industrial), el coeficiente promedio aumenta a 0,0283.

Para estimar el contenido de empleo que poseen las exportaciones provinciales, se realizó la ponderación de los coeficientes de cada sector por la participación de las exportaciones de cada uno de ellos, y como resultado se obtuvo un coeficiente promedio de 0,0379.

⁸ "Generación de empleo, análisis sectoriales de la demanda de trabajo insatisfecha y análisis de los ingresos laborales en la provincia de Tucumán". CFI. Año 2003.

⁹ El coeficiente de empleo directo representa la demanda del factor trabajo en cada sector de la economía, medido a través de la cantidad de empleados con respecto al Valor Bruto de Producción (cantidad de empleados por cada \$1.000 de VBP).

Este coeficiente, muy superior al promedio de la economía, se explica por el peso que tienen dentro de las exportaciones provinciales las frutas frescas y sus preparaciones, los productos de la horticultura, tabaco, textiles y calzados, todos ellos con elevados coeficientes de empleo¹⁰.

Cabe aclarar que el coeficiente de empleo es un indicador de la cantidad de empleo contenido en una producción, sin hacer distinción entre las distintas calidades de empleo, como ser temporal o permanente, calificado o no calificado, etc.

I.4 La oferta productiva relevante. Determinación de la canasta de productos.

La identificación de la oferta productiva relevante de la Provincia de Tucumán se realizó tomando en consideración diversos criterios y fuentes de información.

Por un lado se consideró el perfil productivo y exportador desarrollado en los puntos 1.2 y 1.3 de este informe. Por el otro se tuvo en cuenta el detalle de los principales productos exportados por la provincia en el período 1999-2003. (ver Anexo II).

A partir de allí, se elaboró una lista de productos relevantes. La selección incluyó tres grupos de productos. Por un lado, se seleccionaron todos los productos con exportaciones promedio anuales superiores a un millón de U\$S (a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado) en el período (1999-2003). De esta forma, en el primer listado, quedaron incluidos 28 productos. (Ver cuadro 4).

¹⁰ Ver Anexo III

Por otro lado, con la idea de incluir aquellos productos que recién inician su camino exportador, se consideraron todos aquellos que en el año 2003 hubieran exportado por un monto superior a los U\$S 100 mil. De esta forma, en el segundo listado se incluyeron otros 24 productos.

Un tercer listado, de 7 productos, agrupa aquellos que muestran un gradual aumento de las ventas durante el período, o bien, un incipiente camino exportador, con exportaciones superiores a los U\$S 25 mil para el año 2003.

Cuadro 4

Exportaciones de Productos Seleccionados. CIU
1999-2003 - en miles de U\$S

CIU	Descripción	1999	2000	2001	2002	2003
01	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas	117,7	129,0	153,8	147,9	171,6
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	62,8	85,6	86,1	98,0	74,2
16	Elaboración de productos de tabaco	0,2	0,2	0,3	0,2	0,4
17	Fabricación de productos textiles	10,9	6,5	11,8	9,0	3,2
19	Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y guarnicionaría, y calzado	7,9	0,6	0,3	0,1	0,3
20	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
21	Fabricación de papel y de productos de papel	4,7	8,8	6,7	4,5	4,5
24	Fabricación de sustancias y productos químicos	42,7	44,8	50,8	57,1	40,6
26	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,3	0,0	0,0	0,2	0,5
29	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	2,2	2,7	2,5	0,8	2,6
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	2,0	1,9	1,7	1,4	1,5
34	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	53,9	79,5	63,1	53,2	65,1
n.c.p.	No comprendidos en otra parte	18,7	32,4	29,0	26,8	23,1
Total general		324,0	391,8	406,2	399,1	387,6

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

De esta forma, en total se seleccionaron 59 productos¹¹, cuyas exportaciones en el período considerado representan el 98,8% del total provincial.

¹¹ De ellos; 28 productos con mayor peso en el período 1999-2003, más otros 24 productos cuyas exportaciones en el 2003 fueron significativas, más 7 que muestran dinamismo exportador, aunque los montos exportados son menores.

Finalmente, se verificó que en el listado final no quedara excluido ningún producto de los que componen la oferta productiva provincial por no registrar exportaciones.

Si se agrupan las exportaciones de las 59 subpartidas seleccionadas de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), se observa una gran concentración de las mismas en 4 sectores. El principal es el de los productos primarios, que incluye cereales, oleaginosas, y frutas frescas. Dentro de las manufacturas, las exportaciones se ubican en los sectores **Alimentos y bebidas** (azúcar y golosinas, Jugos de limón), **Automotriz** (autopartes) y **Sustancias y Productos Químicos**. (aceites esenciales y alcoholes).

Cabe destacar que los productos seleccionados tienen una alta participación en las exportaciones nacionales. En conjunto, las exportaciones de estos 59 productos participan en un 17% de las nacionales y hay 22 de ellos que superan este promedio. Entre estos últimos se destacan, además de todos los productos del complejo limonero, algunos productos industriales como tejidos de algodón, y chasis, ejes y árboles de transmisión para vehículos grandes. También aparecen con alta participación otros productos que pertenecen a los llamados no tradicionales, con menores valores, aunque todos ellos con tendencia creciente de las exportaciones, como son las paltas, las frutillas y un producto de origen mineral denominado vermiculita¹².

En el Anexo IV se detallan los tres listados y el listado final de productos con:

a) la identificación y descripción de las posiciones a 6 dígitos,

¹² Sustrato de origen mineral liviano inorgánico de excepcionales propiedades físico-químicas con variadas aplicaciones agrícolas. Una de ellas es la de acondicionador de suelo: aumenta la retención del agua, la aireación y facilita la absorción y liberación de los elementos del suelo.

- b) las respectivas exportaciones de la Provincia en cada uno de los años y en el total del período 1999-2003,
- c) la participación relativa de las exportaciones provinciales de estos productos en el total nacional, para el año 2003.

La oferta productiva de la Provincia de Tucumán se compone, en suma, de los principales productos exportados en los últimos años y en especial en el 2003, con otro conjunto de bienes con potencialidad exportadora, todos ellos generador de empleo y con producción relevante en la actividad económica provincial.

II. BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS PARA EL INGRESO EN LA UNIÓN EUROPEA. SESGO ANTIEXPORTADOR DE LA POLÍTICA ECONÓMICA ARGENTINA.

II.1 Análisis de barreras y distorsiones al comercio.

Las barreras de acceso al mercado que la UE impone para el ingreso de productos importados constituyen una restricción al comercio. En este sentido, la concreción de acuerdos comerciales que limiten o eliminen dichas barreras podrán facilitar el aumento de las exportaciones hacia ese destino.

En general, la Unión Europea tiene una estructura de protección que condiciona el comercio de nuestro país. La Política Agropecuaria Común prevé aranceles muy altos para los productos tradicionales del sector agroindustrial. Tal el caso del azúcar, que tiene un derecho de importación específico (41.9 euros/100kg.) cuyo arancel equivalente ad valorem alcanza el 139%.

Cabe aclarar que a los efectos de este trabajo, se consideran restricciones al comercio a los aranceles ad-valorem iguales o mayores al 10%, los aranceles no ad-valorem (derechos específicos) y las llamadas barreras no arancelarias "duras", tales como las restricciones cuantitativas de cualquier tipo, procedimientos de autorización o licencias previas.

Los derechos arancelarios son aquellos que, o bien se calculan sobre la base del valor -en cuyo caso se denominan derechos de aduana ad valorem- o bien sobre la cantidad física, llamándose entonces derechos específicos.

Dentro de los derechos arancelarios, se registran los llamados “contingentes arancelarios”¹³, que a los efectos de este trabajo se consideran una barrera restrictiva.

Por su parte, las medidas no arancelarias¹⁴ se agrupan en distintas categorías. Las principales se refieren a controles de precio o de las cantidades. Las medidas de control de precio tienen por finalidad controlar el precio de los productos importados ya sea para estabilizar o mantener los precios internos o para contrarrestar el daño por la utilización de prácticas desleales. Aquí se incluyen las medidas antidumping, derechos compensatorios, compromisos de precios y precios de referencia.

Las medidas de control de cantidad tienden a restringir las importaciones de un determinado producto estableciendo una cantidad o valor máximo. Dentro de este grupo se encuentra las licencias no automáticas y Contingentes (cuotas cuantitativas).¹⁵

Otras medidas no arancelarias son las Técnicas. Estas se refieren a características de los productos tales como la calidad, la seguridad o las dimensiones, estableciendo requisitos relativos a las formalidades administrativas, la terminología, los símbolos, los ensayos y los métodos de ensayo, así como de requisitos de embalaje, marcado y el etiquetado de los productos.

¹³ Derechos aplicables a un contingente de importación en relación con una determinada partida arancelaria, aplicándose derechos más elevados a las importaciones que exceden el límite del contingente. Los contingentes pueden fijarse en función de la cantidad o del valor.

¹⁴ Ver Metodología.

¹⁵ Restricción de las importaciones de un determinado producto mediante el establecimiento de una cantidad o un valor máximos para el producto cuya importación se autoriza.

También se consideran barreras no arancelarias las medidas sanitarias y fitosanitarias y las de protección de medioambiente.

Para conocer el detalle de las restricciones de la oferta productiva para el ingreso en la UE, se construyó una tabla (Anexo V) donde se consigna la situación arancelaria (promedio ad-valorem) con los aranceles mínimo y máximo, de toda la canasta de productos seleccionados. Adicionalmente, se consigna si enfrentan derechos específicos y barreras no arancelarias.

II.2 Sesgo antiexportador de la política comercial argentina.

El sesgo antiexportador es una medida parcial de la rentabilidad relativa entre el negocio exportador y el del mercado interno. Teóricamente, un producto presenta un sesgo antiexportador si los derechos de importación son superiores a los reintegros a la exportación establecidos, ya que, en ese caso, el precio potencial para el mercado interno resulta mayor que el precio potencial de exportación; en estas condiciones, el productor preferirá vender en el mercado interno para aprovechar ese mayor margen relativo. El supuesto implícito que conlleva esta relación es que el precio doméstico iguala al precio internacional más el arancel correspondiente, es decir, que no existe "agua" en la tarifa externa y que ésta es utilizada plenamente para la determinación del precio interno. Por otra parte, en el caso argentino, la aplicación de un derecho a la exportación refuerza el sesgo antiexportador, ya que se produce una deducción directa sobre el precio recibido por el productor en oportunidad de una venta al exterior.

En el cuadro siguiente se muestra el sesgo antiexportador que presenta la oferta relevante de Tucumán, derivado exclusivamente de la política comercial¹⁶.

La fórmula empleada es:

$$SAE = [1 - (1 + R) * (1 - DE) / (1 + DIE)] * 10$$

Donde: R = Reintegro a la exportación

DIE = Derecho de Importación (si hay DIEM se consigna el equivalente ad- valorem).

DE = Derecho de exportación.

Si los valores del sesgo se encuentran entre 0 y 1, la experiencia internacional indica que no habrá un gran desaliento exportador. En el caso local, la combinación de aranceles relativamente altos e impuestos a las exportaciones de productos agropecuarios, que son los que cuentan con mayor ventaja comparada, genera, en términos generales un sesgo incompatible con el aliento de las exportaciones en el largo plazo. (Ver cuadro 5)

Cuadro 5

Sesgo Antiexportador (SAE) de la canasta de productos seleccionados

Rango	Nº Subpartidas	%	SAE Promedio
SAE < 1	11	19%	0,9
1 < SAE < 1,5	23	39%	1,3
SAE > 1,5	25	42%	2
Total	59	100%	1,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Aduana

De acuerdo al cálculo realizado, la mayor parte de los productos analizados, presentan un elevado sesgo antiexportador, con un promedio de 1,5. Sólo 11 de los 59 productos registran SAE menor o igual a 1.

¹⁶ Puede haber otros des-incentivos a exportar como la distancia de los mercados compradores, la infraestructura portuaria o vial, lo que incide negativamente en el costo de los fletes.

Del resto, 23 productos se ubican entre 1 y 1,5 y los otros 25 presentan un elevado sesgo antiexportador, con valores superiores a 1,5, con un máximo de 2,6. En este último grupo se encuentran los productos del sector azúcar, los textiles y calzado, y algunos productos del sector automotriz¹⁷. Todos ellos son sectores que históricamente han estado protegidos y cuentan con regímenes especiales.

También se ubican en este grupo los cereales y oleaginosas y el tabaco sin elaborar, pero en este caso, lo que pesa en el sesgo antiexportador más que los derechos de importación son los derechos de exportación. Ver detalle del cálculo de los SAE en el Anexo VI.

Ahora bien, la consideración del sesgo antiexportador no puede ser hecha con independencia de la evolución y el nivel del tipo de cambio real y, aceptando como plenamente válido el supuesto de inexistencia de "agua" en la tarifa externa¹⁸. En realidad, los parámetros actualmente vigentes para los instrumentos de la política comercial, especialmente para los referidos al tratamiento de las exportaciones (derechos o retenciones y reintegros), han sido establecidos en correspondencia con el brusco salto devaluatorio sucedido a partir de enero del 2002 y la consolidación y estabilización de un tipo de cambio real relativamente elevado y, por lo tanto, suficientemente compensador de eventuales sesgos antiexportadores implícitos en tales parámetros¹⁹.

¹⁷ Tractores y chasis para carrocerías.

¹⁸ Ver serie estudios CEI n° 9 pág. 14

¹⁹ Por otra parte, los niveles establecidos para los derechos de exportación obedecen también a razones de política fiscal y de precios.

III. IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS CON OPORTUNIDADES.

A fin de determinar la canasta o el listado de productos que podrían tener oportunidades para acceder al mercado o ampliar el volumen del comercio hacia la Unión Europea, ante un escenario de liberalización comercial entre el Mercosur y la UE, se tuvieron en cuenta dos consideraciones.

La primera de ellas es que el producto registre barreras reales para su ingreso a la UE. Es decir, que existan trabas que limiten las posibilidades de acceder hacia ese mercado. De hecho, si el ingreso del producto es libre, o los aranceles de importación son muy bajos, no existirían incentivos para la negociación de un acuerdo de liberación comercial.

En segundo término, se debe verificar que exista complementariedad en el comercio de este producto con la UE. En este sentido, se trata de que la Argentina tenga una ventaja comparativa en el comercio del producto en cuestión y que esto se complemente con que la UE demande el producto de otros países del mundo. Para determinar esta condición, se construyeron varios indicadores comerciales de uso habitual en este tipo de estudios. Estos son el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR), que muestra la ventaja que el país tiene para comercializar determinado producto, el de Desventajas Comparativas Reveladas (DCR), que mide la necesidad de importación (en este caso, de la UE) de ese producto, y el Índice de Complementariedad Comercial que es el producto de ambos. Se supone que un valor del ICC igual o mayor a 1, implica la existencia de complementariedad comercial.

Si el valor es inferior a 1 se considera una "oportunidad nula"²⁰. Un detalle de los indicadores y la metodología de cálculo se adjuntan en el Anexo metodológico.

Cuadro 6

Exportaciones Provinciales por nivel de oportunidad
1999-2003 - en miles de U\$S promedio anual

Oportunidad	N° Subpartidas	%	Exportaciones Totales	%	Exportaciones a la UE	%
Con Oportunidad	22	37%	222.178	58%	103.629	74%
- Alta	15	25%	191.178	50%	100.763	72%
- Baja	7	12%	31.001	8%	2.866	2%
NULA	15	25%	15.620	4%	621	0%
Resto	37	63%	159.573	42%	36.489	26%
Total general	59	100%	381.752	100%	140.118	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Como se aprecia en el cuadro 6, hay 22 productos (subpartidas arancelarias) que presentan oportunidades en el ingreso a la Unión Europea, es decir un 37% de la oferta relevante de la Provincia de Tucumán. La gran mayoría de ellos son productos primarios y manufacturas de ese origen, por ser éstos los sectores que gozan de mayor protección por parte de la UE. Dentro de ellos se ubican los cítricos, los jugos, golosinas, mezclas de panadería, azúcar, tabaco, alcohol etílico, frutillas, etc. Por su parte, algunos productos MOI que tienen gran relevancia en las exportaciones de la provincia, como las autopartes, los aceites esenciales o los papeles para acanalar, no tienen barreras para ingresar a la UE (arancel 0% o muy bajo). Sólo hay un producto MOI en el listado de oportunidades que es un tejido de algodón (posición 5209.12).

Un detalle de los productos con oportunidades se adjunta en el Anexo VII.

²⁰ En este caso o bien se trata de un producto en el que no existen ventajas para su comercio o no es un producto que importe la UE, siempre en términos relativos.

Si se mide la importancia de los productos con oportunidades para el ingreso a la Unión Europea, en relación a las exportaciones provinciales de los 59 productos seleccionados, las oportunidades constituyen un 58% del promedio anual exportado en el periodo 1999-2003 y el 74% de lo que Tucumán vende actualmente a la UE.

III.1 Oportunidades altas o bajas.

Es interesante tener en cuenta que las negociaciones con la Unión Europea no las realiza la Argentina individualmente sino a través del Mercosur, por lo tanto, el grado de oportunidad que se presente para un determinado producto, dependerá entre otras cosas de la competencia que otros países del bloque puedan presentarnos, ante la disminución o eliminación de las barreras que se negocie con la UE, para todos los países del Mercosur.

En este sentido y a los efectos de este trabajo, se considera que a un producto se le presenta una oportunidad alta para el ingreso a la UE si, además de cumplir con las dos condiciones establecidas en el apartado anterior, es más competitivo que Brasil y Chile, es decir, que el índice de complementariedad comercial (ICC) de Argentina resulta superior al de Brasil y al de Chile²¹. De no ser así, se considera que el producto tiene una oportunidad baja. Un ejemplo clásico de esto sería el caso del azúcar y la glucosa, productos con índices de complementariedad elevados aunque Brasil, que es uno de los mayores productores mundiales, registra valores aún superiores.

²¹ Se consideran estos dos países por ser los que tienen productos de exportación similares a las de la Provincia de Tucumán.

En los siguientes cuadros, se resume la cantidad y exportaciones de los productos con oportunidades y el tipo de barrera que enfrentan en la actualidad para el ingreso a la UE. El detalle con la desagregación por producto y con las barreras que cada uno de ellos enfrenta, va como Anexo VIII.

En tal sentido, como se observa en el Cuadro 7, la mayor traba para el ingreso de los productos de Tucumán a la Unión Europea, la constituyen los Derechos específicos, ya que 19 de los 22 con oportunidades los registran. Por otra parte, la mitad de los productos con oportunidades enfrenta barreras no arancelarias de las consideradas duras, especialmente las que tienen altas oportunidades para el ingreso en ese mercado.

Cuadro 7

Exportaciones Provinciales por nivel de oportunidad
1999-2003 - en miles de US\$ promedio anual

Productos con Oportunidad	Derechos Específicos		Arancel > 10%		BNA duras		TOTAL	
	Nº Sub-partidas	%	Nº Sub-partidas	%	Nº Sub-partidas	%	Nº Sub-partidas	%
Con Oportunidad	19	86%	6	27%	11	50%	22	100%
- Alta	13	87%	5	33%	8	53%	15	100%
- Baja	6	86%	1	14%	3	43%	7	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduana e INDEC

Una mención aparte merece aquellos productos que no entran en el listado de oportunidades, no porque no tengan complementariedad con la Unión Europea sino porque pueden ingresar libremente (o con muy bajos aranceles) a ese mercado.

En esta situación encontramos 22 productos para los cuales, exista o no una negociación, no cambiaría su situación, aunque merecería un análisis de cuánto de las exportaciones de Tucumán se destinan a la UE y cuál es el motivo por el que no se pueden incrementar.

Por lo pronto podemos sostener que dicho grupo de productos está compuesto principalmente por jugos, porotos de soja, papel y autopartes (cajas de cambio, chasis, árboles de transmisión, ejes, etc.), destinando aproximadamente el 25% de sus exportaciones a la Unión Europea.

IV. IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS CON AMENAZAS

Un acuerdo de liberación comercial entre Mercosur y la Unión Europea traería aparejado, como hemos visto, un conjunto de oportunidades por la apertura de nuevos mercados para nuestras exportaciones. Como contrapartida, la disminución de las barreras arancelarias del Mercosur abriría la posibilidad del ingreso de los productos de la Unión Europea a nuestro mercado, convirtiéndose de esta forma en una amenaza a la producción del país, y en este caso particular, a la producción de la provincia de Tucumán. Asimismo, las exportaciones de la Unión Europea, una vez eliminadas las barreras del Mercosur, podrían competir con las ventas que nuestro país realiza a los países socios, en especial a Brasil y Chile, amenazando con su desplazamiento.

IV.1 Amenazas al mercado interno

Se asume que en un escenario de liberalización comercial MERCOSUR -UE un bien producido en la Argentina puede presentar una **amenaza** a su participación en el mercado interno si se verifica, por un lado, la existencia de barreras a la entrada²² de ese producto, y por otro, que la Unión Europea tenga complementariedad comercial con la Argentina. Si esta última condición no se cumple, se considera que la **amenaza es nula**.

²² Derechos específicos o altos derechos de Importación extrazona

Por su parte, podemos decir que los bienes enfrentan una **amenaza alta** si el grado de complementariedad comercial entre la UE y Argentina es superior al de Brasil-Argentina y al de Chile-Argentina. De no ser así, se asume que el bien enfrenta una **amenaza baja**.

Aplicando dichos criterios a la oferta productiva relevante de la provincia de Tucumán se observa que un escenario de liberalización comercial con la UE podría afectar negativamente la presencia en el mercado interno de un número significativo de subpartidas arancelarias. En efecto y según se aprecia en el cuadro 8, un total de 20 de las 59 posiciones que constituyen la oferta productiva relevante de la provincia, podrían verse afectadas por un acuerdo comercial.

Cuadro 8

Productos con Amenazas al Mercado Interno

CIIU	Descripción	Alta	Baja
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	1	2
17	Fabricación de productos textiles	1	3
19	Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas	1	
21	Fabricación de papel y de productos de papel	1	1
29	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	1	
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	1	
34	Fabricación de vehículos automotores y remolques	5	3
Total		11	9

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, COMTRADE y TRAINS - UNCTAD

La mayor parte de las amenazas al mercado interno se ubican en el sector automotriz, con 8 subpartidas, entre las cuales se encuentran autopartes, tractores y chasis. Otros sectores amenazados son el Textil, Alimentos y Papel.

Por lo demás, se presenta una situación diferente a la observada en el caso de las oportunidades.

Si bien el impacto de un escenario de liberalización comercial generaba un número semejante de nuevas oportunidades (22), éstas tendían a concentrarse en una cantidad pequeña de actividades, en su mayoría con menores contenidos de valor agregado (primarios y MOA). En cambio, cuando se considera el escenario de las amenazas al mercado interno, aunque también se concentran en pocas actividades, comprenden bienes con mayores grados de elaboración.

Para analizar en que medida puede ser afectada la producción se considera el valor de las importaciones provenientes de la Unión Europea, respecto del total importado de esos bienes desde todo el mundo. Ese valor alcanza, para el período 1999-2002, al 25%.

Cuadro 9

Importaciones por nivel de amenaza al mercado interno
1999-2003 - en miles de US\$ promedio anual

Amenaza	Nº Sub-partidas	En %	Importaciones argentinas Totales	Importaciones argentinas desde la UE	Participación Impto UE / Impto Totales
Con Amenaza	20	34%	140.597	34.704	25%
- Alta	11	19%	108.086	32.966	30%
- Baja	9	15%	32.511	1.738	5%
Resto	39	66%	27.246	989	4%
Total general	59	100%	167.843	35.693	21%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, COMTRADE y TRAINS - UNCTAD

Como se observa en el cuadro 9, las subpartidas asociadas a altos niveles de amenaza poseen un mayor cociente entre importaciones provenientes de la UE e importaciones totales (30%). Desde este punto de vista, también es el automotriz el principal sector afectado.

En particular, de las 20 subpartidas amenazadas, hay 2 cuyas importaciones provienen mayoritariamente de la Unión Europea, lo que significa que si con las actuales barreras a la entrada, la mayor parte de las importaciones provienen de esa región, una vez levantadas las barreras, es previsible que los flujos comerciales tiendan a intensificarse. Estas subpartidas son: Papel semiquímico para acanalar (100% de la importación es de la UE), y Ejes portadores para vehículos grandes (69%).

IV.2 Amenazas de desplazamiento de las exportaciones

Aquellos bienes producidos actualmente en la provincia, que son exportados hacia Brasil y Chile, podrían verse desplazados por exportaciones de la Unión Europea. Para ello deben darse las siguientes condiciones: a) que los productos tengan actualmente barreras para la entrada en el MERCOSUR y b) que la Unión Europea tenga en esos productos complementariedad comercial con Brasil o con Chile. Si la Unión Europea no exhibe complementariedad comercial con Brasil y Chile, la amenaza de desplazamiento de exportaciones es **nula**.

Por otra parte, dentro de la canasta de bienes que presentan amenaza de desplazamiento de las exportaciones, aquellos productos para los cuales el grado de complementariedad comercial UE-Brasil y UE-Chile es superior al exhibido por Argentina-Brasil y Argentina-Chile, se considera que enfrentan una **amenaza de tipo alta**. De no ser así, se considera que la **amenaza es baja**.