



**MAESTRIA EN RELACIONES Y NEGOCIACIONES
INTERNACIONALES
CICLO 2003/ 2004**

Trabajo de disertación

**OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL ALCA
PARA LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE LOS
COMPLEJOS CEREALERO Y OLEAGINOSO**

*Alumna: María Marta Rebizo
Tutor: Ernesto S. Liboreiro, Ph.D.*

Maestría de Relaciones y Negociaciones Internacionales

**Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
Universidad de San Andrés
Universidad de Barcelona**

Febrero de 2005

INDICE

Identificación del problema y de los objetivos del trabajo.....	1
Capítulo I: Marco teórico, revisión bibliográfica y metodología general a adoptar	
I.1. Marco teórico.....	3
I.2. Revisión bibliográfica.....	6
I.2.1. Estudio realizado por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).....	7
I.2.2. Estudio realizado por el Centro de Economía Internacional (CEI)	10
I.2.3. Estudio realizado por la Fundación para el Desarrollo (FUNDES).....	11
I.3. Metodología general a adoptar.....	13
Capítulo II: Identificando amenazas	
II.1. Metodología para la identificación de amenazas.....	15
II.1.1. Productos y destinos posibles de ser amenazados.....	15
II.1.2. Países que potencialmente pueden amenazar nuestras exportaciones.....	17
II.1.3. Indicadores de amenazas	23
II.2. Resultados obtenidos	
II.2.1. Indicador de amenaza por pérdida de preferencias relativas (IA1).....	28
II.2.2. Indicador de amenaza por tamaño relativo de las exportaciones argentinas en relación a su competidor (IA2).....	31
II.2.3. Indicador de amenaza por concentración de las exportaciones argentinas a un destino (IA3).....	35
II.2.4. Indicador de amenaza por presencia de créditos a la exportación (IA4).....	36
II.2.5. Indicador de amenaza por presencia de subsidios a la producción (IA5).....	38
II.2.6. Indicador de amenaza global (IAG).....	41
Capítulo III: Identificando oportunidades	
III.1. Metodología para la identificación de oportunidades	
III.1.1. Productos y mercados posibles de tener oportunidades.....	47
III.1.2 Indicadores de oportunidades.....	48
III.2. Resultados obtenidos	
III.2.1. Indicador de oportunidad por nivelación de preferencias arancelarias (IO1).....	53
III.2.2. Indicador de oportunidad por eliminación general de aranceles (IO2).....	57
III.2.3. Indicador de oportunidad por eliminación del escalonamiento arancelario (IO3).....	59
III.2.4. Indicador de oportunidad por el tamaño relativo de las importaciones mundiales de los mercados del ALCA en relación con las exportaciones argentinas al mundo (IO4).....	61
III.2.5. Indicador de oportunidad global.....	63
Capítulo IV: Balance entre oportunidades y amenazas	
IV.1. Metodología para realizar el balance.....	67
IV.2. Resultados obtenidos	
IV.2.1. Balance general.....	68
IV.2.2. Balance por producto.....	74

Capítulo V: Conclusiones y recomendaciones de políticas.....77

Anexos

I	Clasificación de subsidios a la producción.....	82
II	Compromisos en materia de subsidios a la exportación por parte de EE.UU. y Canadá en productos de los complejos CERyOL.....	83
III	Destinos de las exportaciones argentinas que registran menor grado de concentración.....	84
IV	Resultados del Indicador de Amenazas Globales.....	85
V	Resultados del Indicador de oportunidad por eliminación general de aranceles.....	86
VI	Resultados del Indicador de oportunidad por tamaño relativo de las importaciones mundiales de los mercados del ALCA en relación con las exportaciones argentinas al mundo.....	89
VII	Resultados del Indicador de Oportunidades Globales	91
VIII	Participación de las exportaciones Argentinas en el total exportado por Argentina, Canadá, Brasil y EE.UU. en los productos de los complejo CERyOL.....	94

Bibliografía.....95



Universidad de
San Andrés

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA Y DE LOS OBJETIVOS DEL TRABAJO

Los esfuerzos para unir las economías del continente americano en un área de libre comercio se iniciaron en la Cumbre de las Américas, que se llevó a cabo en Miami, EE.UU., en **diciembre de 1994**. Los jefes de Estado y de Gobierno de 34 naciones de la región acordaron la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, para eliminar progresivamente las barreras al comercio y a la inversión. Resolvieron, igualmente, que las negociaciones finalizaran en el año 2005.

Las negociaciones en el ALCA, entre otros aspectos, aspiran a la conformación de un área libre de aranceles para el comercio de bienes dentro del continente americano, exceptuando Cuba. Como todo proceso de liberalización donde están involucrados diferentes países con diferentes niveles de desarrollo, competitividad y tamaño de sus exportaciones, el proyecto del ALCA instala un escenario complejo de oportunidades y amenazas en el plano comercial y productivo de los países involucrados.

Durante el año 2004, las negociaciones en el ALCA estuvieron estancadas a razón, principalmente, de las diferencias entre EE.UU. y Brasil¹ en temas claves como lo son agricultura, servicios, compras gubernamentales, inversiones y propiedad intelectual. Esta situación imposibilitó cerrar el acuerdo para fines de 2004 y en consecuencia, no pudo empezar a regir el 1 de enero del 2005 como estaba previsto.

A pesar de ello, las negociaciones para la construcción del ALCA continuarán y es importante contar con estudios que analicen las oportunidades y amenazas que dicho esquema de integración podría ocasionar.

Este trabajo pretende comenzar a esclarecer el panorama por lo menos en lo que respecta a las **exportaciones argentinas de los complejos cerealero y oleaginoso (CERyOL)**, que representan el 36% de las exportaciones totales argentinas².

En la actualidad, existen algunos estudios que intentan responder a este interrogante, como los de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), del Centro de Economía Internacional (CEI) de la Cancillería argentina y de la Fundación para el Desarrollo (FUNDES) que utilizan flujos de comercio, barreras arancelarias e índices. **Sin embargo, ninguno abarca la problemática de los complejos CERyOL en detalle**, ni identifica las amenazas y oportunidades para la totalidad de los mercados relevantes para las exportaciones argentinas de estos dos complejos. Tampoco se ha evaluado si la pérdida de preferencias será más que compensada por las oportunidades que derivarían de la apertura de mercados hoy cerrados por la presencia de otros acuerdos de libre comercio en los que no participamos. Por otro lado, ninguno de los trabajos tiene en cuenta las amenazas de los subsidios a la producción y/o los créditos a la exportación, que EE.UU. y Canadá utilizan, sobre las exportaciones argentinas en caso de una eliminación arancelaria total en el hemisferio.

En este trabajo, se pretenderán identificar las oportunidades y amenazas para los complejos antes mencionados mediante la utilización de indicadores. Éstos serán

¹ Algunos brasileños piensan, por el contrario que Argentina ha sido el escollo principal. Entre estos se encuentra el Sr Luis Fernando Furlan, Ministro de Industria y Comercio Exterior y Marcos S. Jank, Ph. D., Presidente del ICONE.

² Para el año 2003.

aplicados a cada combinación país-producto que se identifique como relevante. Los mercados que se estudiarán, para el caso de las oportunidades, serán aquellos en los cuales la Argentina no cuente con acuerdos para la eliminación arancelaria. En lo que respecta a los mercados susceptibles de ser amenazados, se estudiarán aquellos que son destinos actuales de nuestras exportaciones de los complejos CERyOL, dentro del continente americano. La identificación de estas oportunidades y amenazas se hará de la manera más desagregada posible, para un conjunto de productos representativo de las exportaciones argentinas de los complejos mencionados.

Posteriormente, **se buscará realizar un balance de la conformación del ALCA para las exportaciones argentinas en los productos antes mencionados.** La hipótesis inicial de este trabajo es que **de concretarse una zona libre de arancel en el continente americano las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL podrían enfrentar más amenazas que oportunidades.**

Es pertinente aclarar que este trabajo se centrará en el impacto que la liberalización comercial en el hemisferio podría ocasionar sobre las exportaciones argentinas. No se consideran en el análisis otros factores que inciden en la competitividad de un país en un producto, tales como los costos de producción y de transporte, el nivel del tipo de cambio, etc.

El trabajo estará organizado de la siguiente manera: en el **Capítulo I** se presentará una síntesis de los estudios realizados hasta el momento relacionados con la temática de este estudio.

En el **Capítulo II** se identificarán los productos y los destinos de las exportaciones de los complejos CERyOL argentinos que podrían ser amenazados. Se construirán y utilizarán indicadores para capturar las diferentes fuentes de amenazas que podrían enfrentarse. Luego, dichos indicadores se resumirán bajo un Indicador de Amenaza Global (IAG). Éste se calculará para cada combinación país-producto relevante para las exportaciones de los complejos CERyOL argentino.

En el **Capítulo III** se analizarán las oportunidades potenciales que se podrían derivar, para las exportaciones argentinas de los dos complejos, en caso de una liberalización comercial en el hemisferio. Aquí también se construirán y utilizarán indicadores que intentan capturar las diferentes fuentes de oportunidades. Posteriormente dichos indicadores serán resumidos en un Indicador de Oportunidad Global (IOG). Este indicador, también, se calculará para cada combinación país-producto relevante para las exportaciones de los complejos CERyOL.

En el **Capítulo IV** se hará un balance entre las oportunidades y las amenazas identificadas en los Capítulos anteriores a nivel general de los dos complejos mencionados y a nivel de los producto que integran dichos complejos.

Por último, en la **Capítulo V** se presentarán las conclusiones y recomendaciones de políticas que podrían implementarse para mitigar las amenazas y potenciar las oportunidades.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO, REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA Y METODOLOGIA GENERAL A ADOPTAR

I.1. Marco teórico

Las negociaciones en el marco del ALCA, como en las de cualquier otro esquema de integración, están basadas en la noción básica de que existen “ganancias del comercio”. Esta concepción radica en la **teoría clásica** del comercio internacional cuya primera formulación fue realizada por David Ricardo³ a principios del siglo XIX bajo la denominada teoría **de las ventajas comparativas**. En la teoría de Ricardo, el comercio se basa en los diferenciales de productividad de la mano de obra que existen entre las naciones. En este modelo, el trabajo es el único factor de producción y los países difieren sólo en la productividad del trabajo que existe en las diferentes industrias. Su modelo muestra cómo estas diferencias dan origen al comercio y a las ganancias del mismo. Los países exportan los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente. Posteriormente, en el siglo XX, Eli Heckscher y Bertil Ohlin⁴ siguieron desarrollando la teoría de las ventajas comparativas, basándose en la idea de que todas las naciones difieren en sus dotaciones de factores de la producción, tales como la tierra, la mano de obra, los recursos naturales y el capital. Los países tienen ventajas comparativas en aquellos sectores que hacen uso intensivo del recurso relativamente abundante. Es decir, esta teoría consiste en que el comercio entre naciones permite a las naciones exportar bienes cuya producción se realiza con intensidad de los recursos que son relativamente abundantes en el país, mientras que importa aquellos bienes cuya producción requiere de una intensidad en la utilización de recursos que son relativamente escasos en el país.

El modelo ricardiano, sugiere que no solamente todos los países ganan con el comercio, sino que todos los individuos mejoran como consecuencia del comercio internacional, debido a que el comercio no afecta a la distribución de la renta. Sin embargo, **en el mundo real el comercio tiene efectos sustanciales sobre la distribución de la renta de cada nación que lo realiza, por lo que en la práctica los beneficios del comercio a menudo se distribuyen de forma desigual.** Este aspecto fue considerado posteriormente por Heckscher y Ohlin quienes concluyeron que los propietarios de los factores abundantes de un país ganan con el comercio, pero los propietarios de los factores escasos pierden⁵.

Estas pugnas entre los que ganan y pierden pueden ayudar a explicar porque existe el proteccionismo en el mundo real. Algunos de los instrumentos comúnmente utilizados son los aranceles a la importación, las cuotas de importación, los subsidios a la exportación, los subsidios a la producción, las compras estatales, las barreras administrativas, etc. **También existen otras razones teóricas⁶ para creer que la política comercial activa puede a veces aumentar el bienestar del conjunto de la nación.** Una de estas

³ Krugman, P. y Obstfeld, M. Economía Internacional. Teoría y política. Capítulo 2. Tercera edición. Mc Graw Hill. 1995.

⁴ *Ibidem*. Cap. 4.

⁵ *Ibidem*. Caps. 3 y 4.

⁶ *Ibidem*. Cap. 10.

explicaciones radica en la existencia de un **arancel óptimo**⁷ que beneficia el bienestar nacional mediante la mejora en la relación de intercambio del país que lo aplica. Sin embargo, este argumento no es demasiado importante en la práctica. Otro argumento a favor de desviarse respecto del libre comercio se basa en la existencia de **fallos de mercado**. Si algún mercado nacional, como el mercado de trabajo, no funciona correctamente, la desviación del libre comercio puede ayudar a reducir las consecuencias de este fallo de funcionamiento. La teoría del “second best” sostiene que si un mercado no funciona correctamente y el Estado no interviene se aleja del óptimo.

En la práctica, la política comercial está dominada por consideraciones de distribución de la renta. No existe ninguna vía sencilla de modelización de los gestores de la política comercial, pero se han propuesto varias ideas útiles. En primer lugar está el concepto de bienestar social comparado. Según este punto de vista, el peso de un dólar adicional de ganancia o pérdida es diferente para el gobierno según a quien afecte, por tanto la política comercial intenta favorecer a determinados grupos. **En segundo lugar está la idea de bienestar social conservador.** Desde este punto de vista, los gobiernos son reacios a permitir ninguna pérdida a cualquier grupo. **En tercer lugar está la idea de la acción colectiva.** Según este planteamiento la política comercial está determinada por las diferentes capacidades de los grupos para organizarse y actuar políticamente en su interés colectivo⁸.

Si la política comercial mundial se realizase en bases puramente nacionales, sería difícil conseguir el progreso hacia la liberalización comercial. Sin embargo, los países han alcanzado, de hecho, sustanciales reducciones arancelarias a través de los procesos de negociación multilaterales (GATT-OMC), regionales (UE, NAFTA, MERCOSUR, etc.) y bilaterales (UE- México, EE.UU.-Chile, etc.).

Finalmente, por ser el ALCA un esquema de integración regional y debido a que dentro del hemisferio americano en las últimas décadas y principalmente desde los 90s han proliferado acuerdos preferenciales regionales (como son los acuerdos del NAFTA, CARICOM, CAN, MERCOSUR y los múltiples acuerdos que se han dado en el marco de la ALADI) es pertinente enunciar algunos elementos que hacen a la integración regional.

Existe un consenso más o menos amplio en la literatura que trata el tema respecto de cuáles son las etapas por las que pasan los procesos de integración. Para los efectos de este estudio, se hará referencia a la clasificación que hace Bela Balassa⁹ quién establece 5 etapas o grados de integración. El primer escalón es el de la **zona de libre comercio**. Esto consiste en que los Estados partes acuerdan suprimir las tarifas arancelarias y otras barreras o restricciones cuantitativas al comercio recíproco de bienes¹⁰, pero conservando cada uno de ellos autonomía e independencia respecto de su comercio con terceros Estados. El segundo escalón es el de la **unión aduanera**. Esta implica un proceso en el que los estados participantes, además de liberar las corrientes comerciales por medio de la desgravación

⁷ Este argumento considera que en caso de tratarse de un país grande, que puede influir en los precios de los exportadores extranjeros, un arancel reduce el precio de las importaciones y, por tanto, genera un beneficio en la relación de intercambio. Este beneficio debe ser comparado con los costes del arancel, que surgen debido a que el arancel distorsiona los incentivos de la producción y el consumo. En consecuencia bajo esta teoría, para una país grande hay un arancel óptimo, para el cual la ganancia marginal de mejorar la relación de intercambio es igual a la pérdida de eficiencia marginal debido a la distorsión la producción y el consumo.

⁸ Krugman, P. y Obstfeld, M. *op. cit.*, Cap. 10.

⁹ Balassa, B. *The Theory of Economic Integration*. London. Allen & Unwin. 1961.

¹⁰ Este comercio tiene que representar lo sustancial del comercio con los demás territorios.

arancelaria entre ellos, adoptan frente a terceros países una política arancelaria común o tarifa externa común con una distribución de los ingresos aduaneros entre sus miembros conforme a una fórmula acordada. El tercer estadio es el del **mercado común**. En esta etapa, los países miembros que componen la unión aduanera le agregan la posibilidad de la libre circulación de los factores productivos. Seguidamente está la **unión económica**, la cual se da cuando los Estados que han conformado un mercado común, le incorporan la armonización de las políticas económicas nacionales, entre ellas, las políticas monetaria, fiscal, financiera, industrial, agrícola, etc. El objetivo es eliminar las distorsiones que puedan hallarse de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los Estados que la componen. Finalmente, la quinta etapa es la de la **integración económica completa**. Este es el mayor grado de profundidad al que puede aspirar un proceso de integración y se produce cuando la integración avanza más allá de los mercados, porque en el transcurso de este proceso, los Estados tienden no solo a armonizar, sino a unificar las políticas en el campo monetario, fiscal, social, etc. y más allá incluso, en cuestiones relativas a las políticas exteriores y de defensa.

Cabe destacar que existe otra forma adicional de integración regional de las 5 enumeradas por Bela Balassa que es la **zona de preferencias arancelarias**. Esta forma de integración regional podría producirse antes de la conformación de una zona de libre comercio. La zona de preferencias arancelarias consiste en un acuerdo entre Estados, mediante el cual se comprometen a conceder diferentes grados de rebajas arancelarias y preferencias en otra clase de restricciones directas o indirectas en el comercio recíproco para un conjunto de productos.

Existen algunos autores que señalan que no existe la necesidad de que los Estados pasen por cada una de estas etapas. Según Torrent¹¹ los Estados pueden saltar algunas de las etapas e incluso quedarse en alguna de ellas sin la necesidad de pensar en un progreso continuo o evolutivo. Por ejemplo los Estados pueden conformar una unión aduanera inicialmente sin la necesidad de conformar una zona de libre comercio.

Existe un extenso debate sobre las ventajas y desventajas de los acuerdos regionales preferenciales. Tugores¹² señala que estos pueden traer **ganancias de “puertas adentro”** en términos de creación de comercio¹³, mayor competencia, aprovechamiento de las economías de escala y en general radicación eficiente de la producción. Esto es visto por algunos como un mecanismo de ensayo para el libre comercio multilateral. Sin embargo, también señala que existen posibles **efectos de “puertas afuera”**, sobre los países no socios que pueden amenazar al sistema de comercio multilateral. Entre estos efectos se mencionan a la desviación del comercio¹⁴ y efecto de empobrecer al vecino; obtención de poder de mercado que pudiera derivar en guerras comerciales; y, tendencia a una generalización de los bloques (efecto contagio).

¹¹ Torrent, R. “Regional Integration Instruments and Dimensions: An Analytical”. Bridges for Development. Policy and Institution for Trade and Integration. BID. 2003.

¹² Tugores Ques, J. Economía Internacional. Globalización e Integración Regional. Capítulo 3. Mc Graw Hill. Cuarta edición. 1999.

¹³ La creación de comercio se produce cuando la integración conduce a reemplazar la producción nacional de alto costo por importaciones procedentes de otro país de la unión.

¹⁴ La desviación de comercio se produce cuando la integración conduce a reemplazar importaciones más baratas de fuera del esquema de integración por importaciones más caras de dentro.

La crítica básica de los detractores de la regionalización, representados por Bhagwati¹⁵, radica en que los bloques comerciales regionales no actúan como algo complementario o como un paso intermedio hacia una economía mundial integrada es un “sistema comercial liberal mundial”, sino que tienden a dificultarla, tanto por la posibilidad de una actuación más agresiva de los bloques, como por el eventual incremento de las dificultades político-económicas para pasar de un mundo regionalizado a uno de acuerdos abiertos multilateralmente.

La opinión contraria, de posible convergencia entre el proceso de regionalismo y el objetivo último de la economía mundial abierta, se sustenta con argumentos como los de Summers¹⁶ que considera los acuerdos regionales como peldaños en el camino de la liberalización multilateral, o más matizadamente Ethier¹⁷, que considera al nuevo regionalismo como una consecuencia del éxito de la liberalización multilateral de las últimas décadas, al tiempo que una forma de preservar y ampliar sus logros.

I.2. Revisión bibliográfica

En el marco de las teorías desarrolladas en la sección anterior, en los últimos años, en diferentes ámbitos y organizaciones, se han desarrollado estudios que intentan medir las oportunidades y amenazas que la conformación del ALCA podría producir para las exportaciones argentinas. Dichos estudios utilizan información de flujos de comercio, barreras arancelarias e índices o modelos de equilibrio general o parcial para calcular los beneficios y costos de la liberalización comercial en bienes, en el marco del ALCA.

A continuación se describirán los estudios de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Centro de Economía Internacional (CEI) de la Cancillería argentina y la Fundación para el Desarrollo (FUNDES) que utilizan flujos de comercio, barreras arancelarias e índices. No se describirán los que utilizan modelos de equilibrio parcial o general. Estos últimos si bien permiten contemplar una serie de factores que la utilización de índices o indicadores no permite¹⁸ no posibilitan el estudio de impacto sobre un número amplio de productos en un determinado sector. Por lo general, estos modelos al intentar capturar muchas variables simultáneamente no pueden hacer una desagregación importante de producto, sobre todo cuando se trabaja con modelos de equilibrio general. La desagregación a nivel de los complejos CERyOL puede ser únicamente de 4 ó 5 rubros como ser: cereales; oleaginosas; harinas de cereales; aceites vegetales y harinas oleaginosas. En los modelos de equilibrio parcial es posible encontrar una mayor desagregación pero no al punto de la deseada por este trabajo que como se verá propone trabajar con 35 productos representativos de las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL. En consecuencia, se optó por presentar una revisión de literatura relacionada con la metodología que posteriormente se empleará en este trabajo y dejar de lado la bibliografía relacionada con los modelos de análisis de impacto.

¹⁵ Bhagwati, J. “The Threats to the World Trading system”. *World Economy*. p. 443-456. Julio 1992.

¹⁶ Summers, L. “Regionalism and the World Trading System”. *Proceedings, Federal Reserve Bank of Kansas City*, p 295-301. 1991.

¹⁷ Ethier, W. “The New Regionalism”. *Economic Journal*.. p. 1149-1161. Julio 1998.

¹⁸ como es el impacto de la liberalización comercial sobre los flujos de comercio, su crecimiento o decrecimiento tomando en cuenta elasticidades precios de la oferta y la demanda.

A continuación se resume el contenido de los estudios realizados hasta el momento, puntualizando en los resultados obtenidos para las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL.

1.2.1 Estudio realizado por la ALADI

La ALADI realizó en el año 2001 el estudio “**El impacto del ALCA en el comercio de los países miembros de la ALADI con EE.UU. y Canadá**”. Este estudio analiza el probable impacto que la liberalización comercial dentro del ALCA podría tener en el comercio intraregional (dentro de la ALADI) y en el comercio de los países de la ALADI con EE.UU. y Canadá.

En un escenario de libre comercio, las actuales exportaciones de los países de la ALADI amparadas por los diversos programas existentes de preferencias a nivel regional podrían ser desplazadas por la oferta norteamericana. Inversamente, la remoción de aranceles y otras barreras de acceso en los mercados del norte podrían alentar mayores y nuevas exportaciones de los países de la ALADI. El estudio trata de analizar el impacto probable del ALCA en las dos esferas antes mencionadas, identificando los sectores o productos amenazados, por un lado, y los que tendrían una mejor oportunidad competitiva, por otro. Las estimaciones se presentan a nivel de sector y a nivel de productos.

Para cumplir con los dos objetivos de este trabajo, se hace un análisis de la estructura y evolución global del comercio de los países de la ALADI con EE.UU. y Canadá. Uno de los instrumentos que utiliza este análisis es el Índice de Intensidad de Comercio (IIC) empleado por Anderson y Norheim. Este indicador mide la razón entre las exportaciones de un mercado A a un mercado B como proporción de las importaciones de B en las importaciones mundiales descontadas las importaciones de A¹⁹. Si el indicador es igual a 1 señala que la importancia del mercado B en las exportaciones de A es similar a la importancia de B en el comercio mundial; en este caso no existiría ningún sesgo en el comercio bilateral entre estos países. Si por el contrario, el IIC es mayor a 1 implica que el país B importa de A en una mayor proporción de lo que B lo hace del mercado mundial. En consecuencia, el comercio entre A y B tiene una intensidad mayor que el comercio que B tiene con el resto del mundo. Finalmente, si el IIC es menor a 1 implica que la participación del país B en las compras originadas en A es menor que la participación que tiene B en las compras mundiales.

El IIC puede descomponerse en el efecto de dos factores: 1) la complementariedad comercial entre los patrones de especialización de las economías; y 2) el sesgo geográfico que caracteriza los intercambios comerciales entre las mismas. La complementariedad comercial (CC), medida por el Índice de Complementariedad Comercial (ICC)²⁰ da cuenta

¹⁹ $IIC_{AB} = (X^B_A/X_A) / (M_B/M_{Mun}) = x_{AB}/m_B$; donde X^B_A son las exportaciones del país A al país B; X_A son las exportaciones totales del país A; M_B son las importaciones del país B; M_{mun} son las importaciones mundiales (excluidas las del país A); x_{AB} es la participación del país B en las exportaciones totales de país A; m_B es la participación del país B en las importaciones mundiales (excluidas las importaciones del país A). Este índice puede calcularse a nivel de todos los productos exportados por una economía, a nivel de sector o producto.

²⁰ $ICC^a_{AB} = [(X^a_A/X_A) / (M^a_{Mun}/M_{Mun})] * [(M^a_B/M_B) / (M^a_{Mun}/M_{Mun})]$; Donde X^a_A son las exportaciones del bien “a” del país A; X_A son las exportaciones totales del país A; M^a_B son las importaciones del bien “a” del país B; M^a_{Mun} son las importaciones mundiales del bien “a” (excluidas las importaciones del país A); M_{Mun} son las importaciones mundiales totales. La expresión del primer corchete es el indicador de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) sugerido por Balassa que expresa en que medida el país A se especializa en la exportación del bien “a”. Cuando el ICC es mayor a 1 implica que hay complementariedad entre lo que

del grado de asociación entre los productos exportados por una economía y los importados por la otra. En forma simplificada puede decirse que el ICC responde a la pregunta de si un mercado compra lo que el otro vende. El sesgo geográfico (SG) es el residuo que recoge el efecto de la geografía y de las políticas comerciales discriminatorias sobre la estructura del comercio.

Para analizar las **amenazas** se construyen canastas de productos que serán objeto de análisis en este estudio. Para la inclusión de los productos en dichas canastas se hace uso de los siguientes criterios: 1) la complementariedad exportadora de los EE.UU. (o de Canadá), en un determinado producto, con uno o más de los países de la ALADI es mayor a 1; y, 2) existe una corriente comercial intra ALADI que cumple con un mínimo de tamaño para ese producto.

Para cada uno de los países de la ALADI se determinó el conjunto de productos en los cuales podría existir una amenaza en las exportaciones regionales debido a un desplazamiento producido por las exportaciones de EE.UU. y Canadá. Para la Argentina dentro de la canasta se incluyó a los siguientes productos de los complejos CERYOL: trigo (041 de la CUCI), maíz (044), aceites vegetales crudos y refinados (423), arroz (042), oleaginosas (222) y harinas de trigo (046).

A la hora de identificar los mercados de destino de las exportaciones argentinas, dentro de la ALADI, que verifican amenazas se incluyen los mercados que cumplen con las siguientes dos condiciones: 1) la complementariedad comercial sectorial de los EE.UU. y Canadá con uno o más de los países de la ALADI es mayor a 1; y, 2) el porcentaje exportado por Argentina de un determinado producto al destino analizado al menos el 10% de las exportaciones totales mundiales de ese producto o las exportaciones argentinas de ese producto a ese mercado representan al menos el 20% de las exportaciones totales argentinas con destino los países de la ALADI. Los resultados pueden observarse en el siguiente cuadro.

Producto exportado por Argentina	Mercados amenazados por EE.UU.	Mercados amenazados por Canadá
Trigo	Brasil	Brasil
Maíz	Brasil y Perú	Perú
Aceites vegetales	Venezuela	Venezuela
Arroz	Brasil	-
Oleaginosas	México y Brasil	México y Brasil
Harina de trigo	Bolivia y Perú	Bolivia y Perú

Fuente: elaboración propia en base a trabajo de la ALADI.

Posteriormente, se hace un tercer filtro en las canastas de productos identificados como posibles a soportar amenazas, teniendo en cuenta los siguientes dos criterios: 1) existe un acceso preferencial otorgado por el país de la ALADI amenazado a otro país de la región respecto del que tiene EE.UU. y Canadá; y 2) las exportaciones promedio 98-99 hacia los mercados que están amenazados son al menos el 0,1% (1 por 1000) de las exportaciones totales promedio 98-99²¹.

exporta el país A y lo que importa el país B. Si en cambio el ICC es menor a 1, el índice refleja la inexistencia de complementariedad entre lo que A exporta y B importa. Finalmente, si el ICC es igual a 1, se dice que es neutra la relación entre A y B.

²¹ El estudio de la ALADI utiliza filtros de comercio bastante bajos con el objetivo de abarcar la mayor cantidad de productos y mercados de la ALADI posibles de ser amenazados.

Los resultados de aplicar este filtro para las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL derivan en que las combinaciones país-producto amenazados son los siguientes: trigo (1001.90) en Brasil, arroz (1006.10; 1006.20; 1006.30) en Brasil, maíz (1005.90) en Brasil, harina de trigo (1101.00) en Bolivia, soja (1201.00) en Brasil, girasol (1206.00) en Brasil y aceite de soja, en bruto (1507.10) en Venezuela.

Los factores analizados por la ALADI²², serán tomados en cuenta en este trabajo a la hora de analizar las amenazas. Así también, se tendrán en cuenta otros factores, que el estudio de ALADI no incorpora como son la presencia de créditos a la exportación y subsidios a la producción por parte de algunos de los países que integran el ALCA.

El trabajo de la ALADI analiza las amenazas sólo para los países que integran esta asociación, que no necesariamente son todos los destinos importantes para las exportaciones de los complejos CERyOL argentinos dentro del hemisferio. El análisis que se realizará contemplará, también, a los países de América Central.

Por otro lado, el trabajo de la ALADI no hace una graduación de las amenazas, como se realizará en este estudio, como se verá posteriormente.

En lo que respecta a la identificación de **oportunidades**, el trabajo de ALADI se centra en la identificación de una canasta de bienes con posibilidades de aprovechar oportunidades por la mejora en el acceso a los mercados de EE.UU. y Canadá. Los criterios para seleccionar dichas canastas son: 1) la complementariedad comercial de los países de la ALADI con EE.UU. y/o Canadá es mayor a 1; 2) la participación de las exportaciones sectoriales sobre las exportaciones totales es mayor que el 0,5%²³.

Los resultados son: maní preparado (2008.11) en EE.UU.; maní sin cáscara (1202.20) en EE.UU.; aceite de soja en bruto (1507.10) y refinado (1507.90) en EE.UU. y Canadá; aceite de girasol en bruto (1512.11) y refinado (1512.19) en Canadá; y aceite de maíz refinado (1512.29) en Canadá.

Los criterios de selección descartan las oportunidades en productos que actualmente no registran comercio por las altas barreras arancelarias existentes. En el trabajo que se hará se pretenderá superar en algún grado esta dificultad a la hora de identificar las oportunidades por país-producto.

Se incorporará en el análisis un número mayor de productos y se atenderá otros factores que se consideran relevantes a la hora de analizar las oportunidades para las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL. Algunos de los factores que se analizarán serán el efecto de la nivelación de preferencias arancelarias y la eliminación del escalonamiento.

El estudio de ALADI no contempla las oportunidades que podrían producirse en otros mercados en los cuales hoy la Argentina no cuenta con un acuerdo preferencial como son los países de América Central y México. Estos países serán comprendidos por este trabajo.

²² Importancia de los flujos de comercio, importancia de EE.UU. y Canadá como países exportadores de productos que Argentina exporta e importancia de los acuerdos regionales existentes que permiten un acceso preferencial a las exportaciones Argentinas.

²³ El nivel de comercio elegido es bajo debido a que se intenta capturar el mayor número de productos con posibilidades de oportunidades.

I.2.2. Estudio realizado por el Centro de Economía Internacional (CEI)

El CEI, en el año 2002 realizó el estudio “**Oportunidades y Amenazas del ALCA para la Argentina**”. El mismo hace un análisis de las oportunidades que la eliminación arancelaria podrían derivar en los mercados del NAFTA (Canadá, EE.UU. y México) y en los países de la CAN (Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela). Por otro lado, analiza las amenazas que el ALCA podría derivar para las exportaciones Argentinas destinadas a Brasil y Chile.

La metodología utilizada para la identificación de las oportunidades y amenazas es parecida a la utilizada por el estudio de la ALADI, “El impacto del ALCA en el comercio intraregional y en el comercio de los países de la ALADI con EE.UU. y Canadá”. Uno de los instrumentos utilizados es el Índice de Complementariedad Comercial (ICC) descrito.

Para la identificación de las oportunidades se calcula el ICC de Argentina con el mercado en el que se busca analizar las oportunidades y se eligen todas aquellas subpartidas (6 dígitos del SA) para las cuales el ICC es mayor a uno con promedio en los años 1995-99.

Como se mencionó anteriormente, este índice tiene la desventaja que excluye del análisis todos aquellas combinaciones país-producto en los cuales las barreras en frontera son tan altas que no permiten generar el comercio y en consecuencia no se puede construir un ICC para estos casos.

Este mismo índice se calcula para cada uno de los países del continente para analizar que países pueden ser competidores de Argentina en la provisión de los productos que la Argentina exporta.

Posteriormente, para cada una de las subpartidas con ICC mayor a 1 analiza los aranceles en el mercado de importación. Se deja únicamente las partidas que tienen arancel superior al 5%.

El paso siguiente es dejar únicamente las partidas que verifican importaciones superiores al millón de dólares y en las que Argentina exporta más de 1 millón de dólares.

Una vez que se obtienen todas las subpartidas con posibles oportunidades, se las separa en oportunidades fuertes y débiles. Las fuertes son las que además de cumplir con todas las condiciones descriptas, tienen un índice de ventajas comparativas reveladas sin Brasil mayor a 1. Por el contrario, si el índice de ventajas comparativas reveladas sin Brasil es menor a 1 se considera que la oportunidad es débil.

En virtud de esto, **en** el mercado de **EE.UU.** se registran oportunidades fuertes, dentro de los complejos CERyOL, para el arroz semi blanqueado o blanqueado (1006.30); maní sin cáscara (1202.20); maníes preparados (2008.11); aceite de soja, los demás (1507.90); aceite de maní en bruto (1508.10); aceite de girasol en bruto (1512.11); harina de maíz (1102.20); aceite de girasol en bruto (1512.19); y aceite de algodón en bruto (1512.29). No se registran oportunidades débiles en ningún producto.

En **México** se registran oportunidades fuertes para poroto de soja (1201.00); maíz, los demás (1005.90); sorgo (1007.00); trigo, los demás (1001.90); aceite de girasol en bruto (1512.11); arroz con cáscara (1006.10); aceite de soja en bruto (1507.10); cebada (1003.00); arroz semi blanqueado o blanqueado (1006.30); mezcla de aceites refinados

(1517.90); harina de trigo (1101.00); almidón de maíz (1108.12); harina de maíz (1102.20); aceite de soja en bruto (1507.90); maníes preparados (2008.11); aceite de maíz, los demás (1515.29); y aceite de lino en bruto (1515.11). Las oportunidades débiles estarían en alpiste (1008.30); aceite de oliva, los demás (1509.90); y aceite de maíz en bruto (1515.21).

En **Canadá** las oportunidades son únicamente fuertes y se registran en: mezcla de aceites refinados (1517.90); aceite de maíz, los demás (1515.29); aceite de girasol, los demás (1515.19); harina de trigo (1101.00); y harina de maíz (1102.20).

En el caso de los países de la **CAN** se verifican oportunidades (sin identificarse si son fuertes o débiles) en: maíz los demás (1005.90); trigo duro (1001.10); trigo, los demás (1001.90); poroto de soja (1201.00); y arroz semi blanqueado (1006.30).

En lo que respecta a la identificación de **amenazas** para las exportaciones argentinas en los mercados de Brasil y Chile, la metodología utilizada es similar a la utilizada para las oportunidades. Primero se calcula la complementariedad comercial de los países del NAFTA con cada uno de los mercados amenazados, seleccionando únicamente las subpartidas con un ICC mayor a 1. Posteriormente, se analiza que arancel tienen estos países para la entrada de importaciones del NAFTA considerándose un arancel del 5%. Se toman todos aquellos productos en los cuales la Argentina exporta más de 1 millón de dólares.

De las partidas que quedan, una vez realizados todos los filtros identificados, se las divide en fuertes y débiles. Las fuertes son aquellas que tienen un arancel para los países del NAFTA mayor a 10 y un índice de ventajas comparativas reveladas sin Brasil menor a 1. En cambio, si el arancel para los países del NAFTA es mayor a 5, pero menor a 10 y el índice de ventajas comparativas reveladas sin Brasil es mayor a 1, las amenazas son débiles.

En **Brasil** sólo se registran amenazas débiles, dentro de los productos de los complejos CERyOL. Ellas se verifican en: trigo, los demás (1001.90); harina de trigo (1101.00); cebada (1003.00); arroz con cáscara (1006.10); maíz, los demás (1005.90); aceite de soja en bruto (1507.10); arroz semi blanqueado (1006.30); y aceite de girasol en bruto (1512.19).

En el mercado de **Chile** se verifican amenazas (sin identificarse si son fuertes o débiles) para: grasas y aceites vegetales y animales (1518.00); harina y pellets de soja (2304.00); mezcla de aceites refinados (1517.90); trigo, los demás (1001.90); cebada (1003.00); sorgo (1007.00); y maníes preparados (2008.11).

I.2.3. Estudio realizado por FUNDES

El estudio de FUNDES, “**Estudio preliminar del impacto del ALCA en la oferta exportadora de las PyMES industriales argentinas**” fue realizado en el 2003. Dicho estudio hace un análisis de las oportunidades y amenazas en base a índices construidos especialmente para contemplar la problemática de las exportaciones de las PyMES argentinas. Este análisis no abarca productos de los complejos CERyOL por lo que únicamente se presentará la metodología empleada sin presentar los resultados alcanzados.

FUNDES crea índices que toman valores de 0 a 10 para diferentes fuentes de amenaza y oportunidades. Posteriormente, crea un índice de oportunidad global y otro de amenaza global que resulta ser el promedio simple de los índices de amenazas y oportunidades creados respectivamente.

Uno de los objetivos del trabajo de FUNDES es elaborar indicadores capaces de establecer una cierta jerarquía de amenazas y oportunidades. Se busca establecer un orden relativo en los niveles de amenazas y oportunidades.

Las amenazas se analizan en relación a las exportaciones de EE.UU. Los índices de amenaza identificados son: 1) IA1 – “Indicador de amenaza por la competitividad relativa” que mide el grado de coincidencia de las exportaciones de EE.UU. y de Argentina en la región ALADI; 2) IA2 – “Indicador de amenaza por sustitución de las exportaciones argentinas por parte de las de EE.UU”, que alude a la capacidad potencial de la oferta norteamericana para desplazar a las exportaciones PyMEs argentinas en dicho mercado regional; 3) IA3 – “Indicador de amenaza por los mercados compartidos dentro de la ALADI”, el cual señala para cada producto, la existencia de especialización o, por el contrario, de superposición entre la oferta norteamericana y la argentina en los diferentes mercados nacionales que componen la ALADI; y 4) IA4 – “Indicador de amenaza por preferencias recibidas por las exportaciones argentinas en la ALADI”, que refleja el nivel de preferencias comerciales con las que actualmente se beneficia la oferta argentina en los diferentes mercados de la ALADI y, por lo tanto, el grado de protección adicional que perdería en un escenario ALCA. Cada uno de estos indicadores versa sobre diferentes factores de amenazas potenciales que son, a su vez, sintetizados en el Índice de Amenazas Globales (IAG). Los cuatro índices de amenazas toman valores de 0 a 10, representando 0 la inexistencia de amenaza y 10 la presencia de amenaza máxima. Del promedio simple de estos cuatro indicadores surge el IAG que también toma valores de entre 0 y 10.

En lo que respecta a los indicadores de oportunidades, se crean 5 indicadores de oportunidades que intentan recoger 5 fuentes de oportunidades distintas. Los indicadores son: 1) IO1 - “Indicador de oportunidad por peso de las exportaciones argentinas dentro de la ALADI” que analiza el peso relativo que las exportaciones de las PyMEs argentinas poseen dentro de las exportaciones totales de la ALADI; 2) IO2 - “Indicador de oportunidad por la competitividad de las exportaciones argentinas”, el cual compara los valores exportados de las PyMEs a país donde no tiene preferencias en relación a las exportaciones totales. Se supone que esto daría un indicador de la competitividad de las PyMEs argentinas; 3) IO3 - “Indicador de oportunidad por la importancia de la ALADI en las importaciones de EE.UU.”, en este caso se estima que proporción de las importaciones totales de EE.UU. proviene de ALADI. De esta manera se intenta determinar en que situaciones potenciales se hallaría la ALADI de incrementar sus exportaciones a EE.UU. ante la eventual instrumentación del ALCA.; 4) IO4 – “Indicador de oportunidad por el espacio para exportar a EE.UU.”. Este indicador se calcula mediante la relación entre las importaciones de EE.UU. y las exportaciones de las PyMEs argentinas, siendo su objetivo determinar si el mercado de importación de EE.UU. es suficientemente grande, o no, respecto al monto que las PyMEs argentinas exportan; y 5) IO5 – “Indicador de oportunidad por las medidas de protección de EE.UU.”; este indicador intenta reflejar el grado de protección nominal como las barreras no arancelarias que están vigentes en EE.UU. y caerían ante la construcción del ALCA. Posteriormente, se construye un Indicador de Oportunidades Globales en base a un promedio simple de los indicadores

antes mencionados. Todos estos indicadores se construyen de manera tal que toman valores que van de 0 a 10, siendo 10 el mayor grado de oportunidad y 0 denota la ausencia de ella.

I.3. Metodología general que se empleará en este trabajo.

La metodología general que se adoptará estará basada en el estudio realizado por FUNDES, sobre las PyMES industriales exportadoras argentinas. Si bien el estudio de FUNDES no trabaja sobre la problemática de las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL, la metodología empleada parece la más adecuada para responder a los objetivos de esta disertación.

En este trabajo se tomará la metodología general de este estudio y se la adecuará a la problemática que enfrentan los productos de los complejos CERyOL. Se construirán índices de amenazas y oportunidades que toman en cuenta las diferentes fuentes que las generan, para posteriormente resumirlas en un sólo indicador de amenaza y otro de oportunidad que tomarán valores de 0 a 10 puntos. Siendo 10 el grado de mayor amenaza u oportunidad y 0 la inexistencia de las mismas.

Esta metodología permite obtener un indicador de oportunidad y amenaza para cada combinación país-producto relevante para las exportaciones argentinas de los complejos mencionados. Además, otorga flexibilidad para incorporar en el análisis las diferentes fuentes de amenazas y oportunidades que se perciban relevantes.

Todos los estudios relevados trabajan con información sobre flujos de comercio, nivel de protección arancelaria y preferencias arancelarias con motivo de acuerdos regionales firmados por la Argentina en el marco de la ALADI. Estos aspectos serán atendidos en esta investigación. Además, se incorporarán en el análisis otros factores que influyen en la identificación de las oportunidades y amenazas con son: la presencia de subsidios a la producción y créditos a la exportación por parte de países competidores de las exportaciones argentinas; los acuerdos regionales firmados por nuestros competidores con países del hemisferio; las preferencias arancelarias que Argentina tiene en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias; el escalonamiento arancelario; y el tamaño de los mercados de importación; entre otros aspectos.

El trabajo de la ALADI y del CEI también trabajan con índices como lo hace el estudio de FUNDES. La ALADI y el CEI trabajan con índices de complementariedad e intensidad de comercio que, como su nombre lo indica, señalan si existe o no complementariedad o intensidad de comercio entre dos países. Dichos índices son considerados menos adecuados para responder a los objetivos de este trabajo. En esta investigación se pretenderá graduar las oportunidades y amenazas con un puntaje que va del 0 al 10 pudiendo identificar oportunidades o amenazas altas, medias y bajas. La utilización de un índice de intensidad o complementariedad de comercio, como el que ya fue definido, dificulta esta labor. Además, los índices utilizados por la ALADI y el CEI sólo identifican oportunidades si existe comercio entre los países bajo estudio. Éstos no consideran la posibilidad de oportunidades cuando los aranceles son tan altos que inhiben la posibilidad de comercio alguno. Otro aspecto a destacar es que los índices de complementariedad e intensidad de comercio no permiten incorporar en el análisis los efectos de la existencia de créditos y subsidios a la producción y exportación en caso de eliminarse los aranceles en el hemisferio.

Finalmente, como ya se mencionó se optó por la metodología de los indicadores y no por la utilización de modelos de equilibrio parcial o general debido a que se pretende abarcar un mayor número de productos por sector de lo que estos modelos permiten. La metodología que se empleará tiene ciertas limitaciones. Una de ellas es que no contempla el efecto que la liberalización del comercio tiene sobre el crecimiento o decrecimiento de los flujos de comercio, medido por la elasticidad precio de la demanda y la oferta.



CAPITULO II

IDENTIFICANDO AMENAZAS

Este capítulo está dividido en dos grande bloques, uno relativo a los aspectos metodológicos que hacen a la identificación de las amenazas para las exportaciones argentinas de los productos de los complejos CERyOL y una segunda que sintetiza los resultados obtenidos de aplicar la metodología descrita en la primer parte.

II.1. Metodología para la identificación de las amenazas

La metodología consiste básicamente en la identificación de los productos y destinos bajo análisis, países que potencialmente pueden amenazar nuestras exportaciones y descripción de los instrumentos (indicadores) que se utilizan para la identificación de las amenazas. Se comienza con la identificación de los productos y destinos de las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL que son objeto de análisis. Posteriormente, se identifican los países dentro del continente que pueden amenazar nuestras exportaciones y finalmente, se describen los indicadores que se utilizan para la identificación de las amenazas a razón de la construcción de una zona de libre arancel en el continente americano.

Para la construcción de los indicadores se utilizó como referencia el trabajo de FUNDES²⁴ sobre el impacto del ALCA en las PyMES, adecuándola a la problemática de las exportaciones de los complejos CERyOL.

Es pertinente destacar que este trabajo se centra en el impacto que la liberalización comercial en el hemisferio podría ocasionar sobre las exportaciones argentinas. No se consideran en el análisis otros factores que inciden en la competitividad de un país en un producto, tales como los costos de producción y de transporte, el nivel del tipo de cambio, etc.

II.1.1. Productos y destinos posibles de ser amenazados

Para identificar los productos bajo análisis se tomaron aquellos que integran los complejos CERyOL y superan el millón de dólares exportados por la Argentina a países del ALCA para el promedio 1999-2001. Se decidió utilizar el nomenclador arancelario a 6 dígitos del sistema armonizado por la carencia de armonización a nivel de 8 dígitos entre los países del ALCA. De esta manera se identificaron 35 productos de los complejos que superan el millón de dólares exportados al ALCA que se listan en el Cuadro 1.

²⁴ Fundes (2003), “Estudio preliminar del impacto del ALCA en la oferta exportable de las PYMES industriales argentinas”

Cuadro 1: Productos exportados por Argentina de los complejos CERyOL que superan el millón de dólares exportados al ALCA.

(Promedio 1999-2001, en millones de US\$)

Sub-partida arancelaria	Descripción del producto	Export. Arg al ALCA
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	892,2
1003.00.	Cebada	16,0
1005.10.	Maíz, para la siembra	32,8
1005.90.	Maíz, los demás	261,1
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	30,4
1006.20.	Arroz descascarillado	5,8
1006.30.	Arroz semi-blanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	51,8
1007.00.	Sorgo en grano	15,9
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	65,8
1102.20.	Harina de maíz	0,5*
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	3,1
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	1,1
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	1,2
1108.12.	Almidón de maíz	2,8
1201.10.	Poroto de soja, incluso quebrantado	30,3
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	52,9
1206.00.	Semilla de girasol, incluso quebrantado	7,5
1507.10.	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado	196,0
1507.90.	Aceite de soja, los demás	11,6
1508.10.	Aceite de maní, en bruto	8,4
1509.10.	Aceite de oliva virgen	4,0
1509.90.	Aceite de oliva, los demás	16,4
1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	58,2
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	44,4
1515.11.	Aceite de lino, en bruto	1,1
1515.21.	Aceite de maíz, en bruto	0,5*
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	3,1
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	1,1
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	3,0
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	31,3
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales----	21,8
2008.11.	Maníes preparados o conservados de otra manera	14,2
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	66,2
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	1,0
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	5,1
	Total exportaciones argentinas complejos CERyOL	1955,6

Fuente: Elaborado en base a información de la base de datos del ALCA

Nota: * Se incluyeron en el análisis por ser productos de importancia para el sector.

Por otro lado, se identificaron los países del ALCA hacia donde van nuestras exportaciones con el propósito de conocer los **destinos que potencialmente pueden estar amenazados**. De 33 países que son destinos posibles, 23 son efectivamente destinos de nuestras exportaciones de los complejos CERyOL en el período 1999-2001 (ver Cuadro 2).

Cuadro 2: Destinos dentro del ALCA de exportaciones argentinas de los complejos CERyOL¹

(Promedio 1999-2001)

	País	Exportaciones Argentinas en millones de US\$	Participación en el total exportado al ALCA (%)	Cantidad de productos export dentro de los complejos CERyOL
1	Brasil	1070,3	54,6	26
2	Chile	247,3	12,6	24
3	Perú	166,9	8,5	15
4	Venezuela	75,0	3,8	13
5	EE.UU.	61,0	3,1	12
6	Bolivia	55,4	2,8	9
7	Colombia	45,9	2,3	13
8	Rep. Dominicana	40,7	2,1	5
9	Uruguay	37,8	1,9	24
10	Canadá	35,9	1,8	2
11	Paraguay	26,3	1,3	12
12	Ecuador	24,9	1,3	7
13	Guatemala	19,2	1,0	4
14	México	14,8	0,8	7
15	Haití	11,1	0,6	5
16	Costa Rica	10,5	0,5	3
17	Panamá	6,1	0,3	7
18	Trinidad y Tob.	3,1	0,2	4
19	Jamaica	3,0	0,2	3
20	El Salvador	1,8	0,1	1
21	Nicaragua	1,0	0,1	2
22	Surinam	0,4	0,0	1
23	Honduras	0,1	0,0	1
24	Barbados	0,0	0,0	0
25	Antigua y Barb.	0,0	0,0	0
26	Bahamas	0,0	0,0	0
27	Bélice	0,0	0,0	0
28	Dominica	0,0	0,0	0
29	Grenada	0,0	0,0	0
30	Guyana	0,0	0,0	0
31	Saint Kitts y Nevis	0,0	0,0	0
32	Santa Lucía	0,0	0,0	0
33	San Vicente y las Granadinas	0,0	0,0	0
	Total	1958,5	100,0	0

Fuente: Elaborado en base a información de la base de datos del ALCA.

Nota: 1/ De los productos listados en el Cuadro 1.

El análisis que aquí se realiza tomará en cuenta todas las combinaciones país-producto que surgen de entrecruzar los productos identificados en el Cuadro 1 y los países del Cuadro 2.

II.1.2. Países que potencialmente pueden amenazar nuestras exportaciones

A los efectos de encontrar los países del hemisferio que pueden amenazar nuestras exportaciones se consideraron los países que exportan alguno o gran parte de los productos de los complejos CERyOL enumerados en el Cuadro 1. Utilizando estadísticas sobre exportaciones promedio de los años 1999-2001²⁵, 23 países exportan por lo menos uno de los productos que Argentina exporta por un valor mayor al millón de dólares por producto a los países del ALCA (ver Cuadro 3).

²⁵ Se utilizó la información del período 1998-2000 para Bélice, Bolivia, Barbados, Dominica, República Dominicana, Guyana, Honduras, Jamaica, Santa Lucía, México, Perú, El Salvador y EE.UU por falta de información para el período 1999-2001.

Cuadro 3: Países del ALCA exportadores de productos de los complejos CERyOL¹ en el ALCA y en el mundo, distintos de Argentina.
(Promedio 1999-2001)

	País	Exportaciones con destino ALCA en millones de US\$	Particip. del país en export totales al ALCA (%)	Exportaciones mundiales en millones de US\$	Particip. del país en export totales mundiales (%)
1	EE.UU.	4956,7	71,3	17788,4	68,6
2	Canadá	930,6	13,4	2471,2	9,5
3	Paraguay	307,8	4,4	462,7	1,8
4	Bolivia	257,7	3,7	259,3	1,0
5	Uruguay	141,5	2,0	197,9	0,8
6	Brasil	124,9	1,8	4472,2	17,2
7	Colombia	41,9	0,6	42,2	0,2
8	Ecuador	30,9	0,4	31,2	0,1
9	Nicaragua	23,4	0,3	30,3	0,1
10	Guatemala	22,4	0,3	22,6	0,1
11	Venezuela	21,4	0,3	26,5	0,1
12	Costa Rica	16,0	0,2	16,7	0,1
13	El Salvador	15,5	0,2	15,5	0,1
14	Trinidad y Tobago	15,0	0,2	18,6	0,1
15	Chile	14,1	0,2	20,8	0,1
16	San Vicente y las Granad.	10,4	0,1	10,6	0,0
17	Barbados	6,2	0,1	8,3	0,0
18	Grenada	4,3	0,1	4,3	0,0
19	México	4,0	0,1	4,9	0,0
20	Perú	2,9	0,0	7,4	0,0
21	Surinam	1,7	0,0	11,7	0,0
22	Honduras	1,4	0,0	1,8	0,0
23	Rep. Dominicana	1,1	0,0	1,3	0,0
24	Antigua y Barbuda	0	0,0	0	0,0
25	Bahamas	0	0,0	0	0,0
26	Bélice	0	0,0	0	0,0
27	Dominica	0	0,0	0	0,0
28	Guyana	0	0,0	0	0,0
29	Haití	0	0,0	0	0,0
30	Jamaica	0	0,0	0	0,0
31	Saint Kitts y Nevis	0	0,0	0	0,0
32	Santa Lucía	0	0,0	0	0,0
33	Panamá	0	0,0	0	0,0
	Total	6951,8	100	25926,4	100

Fuente: Elaboración propia en base a la base de datos del ALCA.

Nota: 1/ De los productos listados en el Cuadro 1.

Del Cuadro 3 puede apreciarse que los principales países exportadores competidores en los productos de los complejos CERyOL dentro del continente son EE.UU. y Canadá con el 71% y 13%, respectivamente, de las exportaciones totales a los países del ALCA (excluyendo Argentina). Además, EE.UU. y Canadá representan el 69 y 10%, respectivamente, de las exportaciones mundiales (excluyendo a Argentina) de los productos listados en el Cuadro 1. Por otro lado, **Brasil** representa un competidor de importancia si se considera la participación de Brasil en el comercio mundial (17%) de los productos enumerados en el Cuadro 1, a pesar de su baja participación (2%) entre los países

exportadores del ALCA con destino al ALCA. Otros países exportadores de los productos de los complejos CERyOL, pero de menor importancia son: Paraguay, Bolivia y Uruguay. Los restantes países enumerados en el Cuadro 3 no presentan competencia ya que no alcanzan el 1% de las exportaciones de los países del ALCA al ALCA ni como destino el mundo.

Por lo tanto, sólo tres países pueden amenazar las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL. Ellos son: Brasil, Canadá y EE.UU. Esto se debe al tamaño de sus exportaciones dentro del ALCA (caso de Canadá y EE.UU) y/o porque potencialmente tienen la capacidad de incrementar sus exportaciones hacia la región (caso de EE.UU. y Brasil ver tamaño de las exportaciones mundiales en el Cuadro 3) como resultado de un re-direccionamiento del comercio producido por el establecimiento de una zona libre de aranceles en el continente.

El análisis de la oferta exportable de Brasil, Canadá y EE.UU. muestra cuáles son los productos en los cuales hay mayores posibilidades de que sean competidores nuestros. Para el caso de **EE.UU.** se observa (ver Cuadro 4, celdas pintadas en amarillo) que en el 89 % de los productos exportados por la Argentina a los países del ALCA, el país del norte tiene la capacidad de competir con nuestras exportaciones ya que dispone de montos exportados al mundo de igual tamaño o superiores a los exportados por la Argentina al ALCA. Más aún, dicho país exporta en el 74% (ver Cuadro 4, celdas pintadas en azul) de los productos exportados por la Argentina al ALCA en montos iguales o superiores a los exportados por la Argentina al ALCA.

Para el caso de **Canadá** se observa (ver Cuadro 5, celdas pintadas en amarillo) que en el 40% de los productos exportados por la Argentina a los países del ALCA, Canadá tiene la capacidad de competir con las exportaciones argentinas dado que dispone de montos exportados al mundo de igual tamaño o superiores que los exportados por la Argentina al ALCA. Además, si miramos los montos exportados por Canadá al ALCA, dicho país exporta en el 26% (ver Cuadro 5, celdas pintadas en azul) de los productos exportados por la Argentina al ALCA en montos iguales o superiores a los exportados por la Argentina al ALCA.

Por otro lado, **Brasil** tiene la capacidad de competir con las exportaciones argentinas en el 20% de los productos exportados por la Argentina a los países del ALCA. Esto se debe a que dispone de montos exportados al mundo de igual tamaño o superiores a los exportados por la Argentina al ALCA (ver Cuadro 6, celdas pintadas en amarillo). Si miramos los montos exportados por Brasil al ALCA, dicho país exporta en sólo el 9% (ver Cuadro 6, celdas pintadas en azul) de los productos exportados por la Argentina al ALCA en montos iguales o superiores a los exportados por la Argentina al ALCA.

**Cuadro 4: Comparación entre las exportaciones de EE.UU.
y las de Argentinas de los complejos CERyOL**
(promedio 1999-2001, en millones de US\$)

Sub-partida arancelaria	Descripción del producto	Export de EE.UU. al ALCA	Export de EE.UU. al mundo	Export de Arg. al ALCA
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	649,8	3320,7	892,2
1003.00.	Cebada	18,4	39,4	16,0
1005.10.	Maíz, para la siembra	55,2	160,7	32,8
1005.90.	Maíz, los demás	1297,8	4657,1	261,1
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	217,3	251,3	30,4
1006.20.	Arroz descascarillado	36,7	175,9	5,8
1006.30.	Arroz semi-blanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	199,5	544,0	51,8
1007.00.	Sorgo en grano	402,8	568,2	15,9
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	51,5	138,8	65,8
1102.20.	Harina de maíz	16,1	26,1	0,5
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	3,3	3,9	3,1
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	35,3	59,8	1,1
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	25,5	25,9	1,2
1108.12.	Almidón de maíz	30,6	41,9	2,8
1201.10.	Poroto de soja, incluso quebrantado	865,3	4906,3	30,3
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	83,4	149,2	52,9
1206.00.	Semilla de girasol, incluso quebrantado	14,3	127,1	7,5
1507.10.	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado	122,3	354,3	196,0
1507.90.	Aceite de soja, los demás	47,8	169,5	11,6
1508.10.	Aceite de maní, en bruto	0,1	2,0	8,4
1509.10.	Aceite de oliva virgen	1,8	2,4	4,0
1509.90.	Aceite de oliva, los demás	1,4	2,1	16,4
1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	96,6	191,1	58,2
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	14,7	27,9	44,4
1515.11.	Aceite de lino, en bruto	3,2	5,9	1,1
1515.21.	Aceite de maíz, en bruto	13,2	117,9	0,5
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	28,8	195,3	3,1
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	9,5	52,7	1,1
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	10,0	11,6	3,0
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	40,6	57,8	31,3
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales----	43,9	55,8	21,8
2008.11.	Maníes preparados o conservados de otra manera	14,6	62,9	14,2
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	504,0	1279,3	66,2
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	0,6	1,3	1,0
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	0,8	2,3	5,1
	Total	4956,7	17788,4	1955,6

Fuente: Elaborado en base a estadísticas de la base de datos del ALCA

**Cuadro 5: Comparación entre las exportaciones de Canadá
y las de Argentinas de los complejos CERyOL**
(promedio 1999-2001, en millones de US\$)

Sub-partida arancelaria	Descripción del producto	Export de Canadá al ALCA	Export de Canadá al mundo	Export de Arg. al ALCA
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	625,2	1845,6	892,2
1003.00.	Cebada	92,3	223,1	16,0
1005.10.	Maíz, para la siembra	9,8	11,2	32,8
1005.90.	Maíz, los demás	21,7	41,6	261,1
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	0	0,1	30,4
1006.20.	Arroz descascarillado	0,5	0,5	5,8
1006.30.	Arroz semi-blanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	0,1	0,1	51,8
1007.00.	Sorgo en grano	0	0	15,9
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	47,5	55,7	65,8
1102.20.	Harina de maíz	1,5	1,5	0,5
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	0,4	0,4	3,1
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	1,1	1,2	1,1
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	0,2	0,2	1,2
1108.12.	Almidón de maíz	11,0	11,4	2,8
1201.10.	Poroto de soja, incluso quebrantado	23,9	164,9	30,3
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	0,3	0,3	52,9
1206.00.	Semilla de girasol, incluso quebrantado	15,5	21,0	7,5
1507.10.	Aceite de soja en bruto	0,7	0,7	196,0
1507.90.	Aceite de soja, los demás	16,1	16,5	11,6
1508.10.	Aceite de maní, en bruto	2,4	2,4	8,4
1509.10.	Aceite de oliva virgen	0,4	0,4	4,0
1509.90.	Aceite de oliva, los demás	0,1	0,1	16,4
1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	0	0,4	58,2
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	0,1	0,3	44,4
1515.11.	Aceite de lino, en bruto	0,2	0,2	1,1
1515.21.	Aceite de maíz, en bruto	3,9	4,2	0,5
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	2,9	3,2	3,1
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	4,5	5,5	1,1
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	6,7	7,5	3,0
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	7,1	8,0	31,3
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales----	2,5	2,7	21,8
2008.11.	Maníes preparados o conservados de otra manera	24,7	25,3	14,2
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	7,3	15,0	66,2
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	0	0	1,0
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	0	0	5,1
	Total	930,6	2471,2	1955,6

Fuente: Elaborado en base a estadísticas de la base de datos del ALCA.

**Cuadro 6: Comparación entre las exportaciones de Brasil
y las de Argentinas de los complejos CERyOL**
(promedio 1999-2001, en millones de US\$)

Sub-partida arancelaria	Descripción del producto	Export de Brasil al ALCA	Export de Brasil al mundo	Export de Arg. al ALCA
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	0,2	0,2	892,2
1003.00.	Cebada	0	2,4	16,0
1005.10.	Maíz, para la siembra	6,6	6,0	32,8
1005.90.	Maíz, los demás	1,6	146,8	261,1
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	0	0	30,4
1006.20.	Arroz descascarillado	0,3	0,4	5,8
1006.30.	Arroz semi-blanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	4,5	5,9	51,8
1007.00.	Sorgo en grano	0,2	0,2	15,9
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	0,4	0,5	65,8
1102.20.	Harina de maíz	0,1	0,5	0,5
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	0	0	3,1
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	0,2	1,5	1,1
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	0,4	0,4	1,2
1108.12.	Almidón de maíz	1,9	2,3	2,8
1201.10.	Poroto de soja, incluso quebrantado	61,0	2147,9	30,3
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	0,2	1,1	52,9
1206.00.	Semilla de girasol, incluso quebrantado	0	0	7,5
1507.10.	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado	0,8	404,1	196,0
1507.90.	Aceite de soja, los demás	14,2	85,8	11,6
1508.10.	Aceite de maní, en bruto	0	1,2	8,4
1509.10.	Aceite de oliva virgen	0	0	4,0
1509.90.	Aceite de oliva, los demás	0	0	16,4
1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	0	0,1	58,2
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	0	0	44,4
1515.11.	Aceite de lino, en bruto	0	0	1,1
1515.21.	Aceite de maíz, en bruto	0,1	0,9	0,5
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	0,2	0,2	3,1
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	0,6	2,2	1,1
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	3,4	3,5	3,0
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	2,2	2,2	31,3
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales----	1,2	1,7	21,8
2008.11.	Maníes preparados o conservados de otra manera	0,5	0,6	14,2
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	30,7	1659,2	66,2
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	0	0,4	1,0
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	0	0	5,1
	Total	124,9	4472,2	1955,6

Fuente: Elaborado en base a estadísticas de la base de datos del ALCA.

II.1.3. Indicadores de amenazas

Como se mencionó, los indicadores están inspirados en un trabajo de FUNDES²⁶ sobre el impacto del ALCA en las PyMES. Para este trabajo se crearon **indicadores que van de un puntaje de cero a diez**, lo que representa un conjunto de situaciones que van, respectivamente, desde la inexistencia de amenaza hasta un cuadro de “peligro” máximo. A su vez, cada uno de estos indicadores está pensado para dar cuenta de las diversas fuentes de amenaza que pueden establecerse.

En función de esto, se elaboraron 5 indicadores de amenazas: 1) Indicador de amenaza por pérdida de preferencias relativas (IA1); 2) Indicador de amenaza por tamaño relativo de las exportaciones (IA2); 3) Indicador de amenaza por concentración de las exportaciones argentinas a un destino (IA3); 4) Indicador de amenaza por presencia de créditos a la exportación (IA4); y 5) Indicador de amenaza por presencia de subsidios a la producción.

Estos 5 indicadores de amenazas se promediaron en forma ponderada, conformando un indicador de amenaza global (IAG). El IAG tomará valores entre 0 y 10, siendo 10 el límite superior que muestra el nivel de mayor amenaza y 0 la ausencia de amenaza.

Los indicadores de amenaza se calcularon para cada país-producto relevante de nuestras exportaciones de los complejos CERyOL.

IA1 – Indicador de amenaza por pérdida de preferencias relativas

Entre los países americanos existe una red de acuerdos de preferencias dentro y fuera de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Estos se materializan mediante acuerdos de preferencias, acuerdos de libre comercio o vía el sistema generalizado de preferencias permitido por la OMC. La pérdida de preferencias en relación con el país exportador competidor sin duda representa una amenaza potencial para nuestras exportaciones. El indicador IA1 intenta reflejar dicha amenaza.

$$IA1_{j,i} = (\%pref.^{Arg}_{j,i} - \%pref.^{pcomp}_{j,i})/10$$

j = país que otorga la preferencia; i = producto. $\%pref.^{Arg}_{j,i}$ = porcentaje de preferencia otorgada a Argentina por el país j que va de 0 a 100; $\%pref.^{pcomp}_{j,i}$ = porcentaje de preferencia otorgado al país competidor por el país j que va de 0 a 100. El país competidor podrá ser EE.UU., Canadá o Brasil tal como se expuso anteriormente.

El indicador tomará únicamente valores positivos, si IA1 es menor a cero se considerará que su valor es cero. Dividimos por 10 para obtener un índice que valla de 0 a 10. De esta forma, los escalones se definen de modo que el nivel 0 del indicador representa un rango de 0-9% de margen de preferencia, el nivel 1 se corresponde con un rango de 10-19% y así sucesivamente.

El indicador IA1 puede ir de 0 a 10. Si $IA1 = 0$ significa que la preferencia obtenida por la Argentina en relación con la obtenida por el país competidor es nula y, en consecuencia, no existe amenaza de perder la preferencia. Por otro lado, si $IA1 = 10$ implica que la preferencia obtenida por la Argentina en relación con la obtenida por el país competidor es la máxima y en consecuencia la amenaza por la pérdida de la misma también es la máxima.

²⁶ Fundes (2003), “Estudio preliminar del impacto del ALCA en la oferta exportable de las PyMES industriales argentinas”

Este indicador se calcula comparando las preferencias que la Argentina tiene en los 23 mercados de destino de nuestras exportaciones (ver Cuadro 2) en comparación con las preferencias que los tres países competidores identificados (EE.UU., Canadá y Brasil) poseen en el mismo mercado de destino de exportación. Es decir, este índice se calcula tres veces para cada país-producto considerando por separado cada uno de los tres competidores de Argentina.

Para la construcción del indicador se tomaron en cuenta las preferencias que se alcanzarían al final del período de implementación de los acuerdos ya negociados, en lugar de las preferencias que actualmente gozan los países en un determinado mercado de destino. Esto es así, porque dichas preferencias ya se tienen independientemente de que haya que esperar un determinado período para su implementación.

IA2 – Indicador de amenaza por tamaño relativo de las exportaciones

El tamaño relativo de las exportaciones argentinas mundiales en relación con las exportaciones mundiales de nuestros competidores, es otro indicador de posible amenaza en caso de concretarse el ALCA. Cuanto más grande sean las exportaciones de nuestros competidores en un determinado producto mayor será la amenaza. La concreción del ALCA podría llegar a producir transferencia de comercio desde algún destino fuera del ALCA. Por este motivo es pertinente comparar el tamaño de las exportaciones de la Argentina y de nuestros competidores hacia todos los destinos.

$$IA2_i = \begin{cases} 10 & \text{si } (X^{pcomp}_{M,i} / X^{Arg}_{M,i}) \geq 2 \\ 8 & \text{si } 2 > (X^{pcomp}_{M,i} / X^{Arg}_{M,i}) \geq 1 \\ 6 & \text{si } 1 > (X^{pcomp}_{M,i} / X^{Arg}_{M,i}) \geq 0.7 \\ 4 & \text{si } 0.7 > (X^{pcomp}_{M,i} / X^{Arg}_{M,i}) \geq 0.5 \\ 0 & \text{si } (X^{pcomp}_{M,i} / X^{Arg}_{M,i}) < 0.5 \end{cases}$$

i = producto; $X^{pcomp}_{M,i}$ = Exportaciones mundiales del país competidor del producto i ; $X^{Arg}_{M,i}$ = exportaciones mundiales de Argentina del producto i ; por país competidor se entiende EE.UU., Canadá y Brasil.

Se considera que si las exportaciones de nuestro competidor son dos o más de dos veces las exportaciones argentinas de un mismo producto, es suficiente para considerarlo como de máxima amenaza y, en consecuencia, el indicador de amenaza IA2 es igual a 10. Por otro lado, si las exportaciones de nuestro competidor son iguales o menores al doble de las exportaciones argentinas, la amenaza sigue siendo alta (pero menor que en el caso anterior) representada por un IA2 igual a 8. Si en cambio, las exportaciones de nuestro competidor son inferiores a las argentinas pero superiores o iguales al 70% de nuestras exportaciones el IA2 toma el valor de 6. Por último, si las exportaciones de nuestro competidor son inferiores al 70% de nuestras exportaciones pero superiores o iguales al 50%, el IA2 es de 4 y si las exportaciones de nuestro competidor son inferiores al 50% de nuestras exportaciones la amenaza es nula con un IA2 igual a 0.

Este indicador, como en el caso anterior, se calcula tres veces para cada país-producto (35 productos por 23 mercados) factible de ser amenazado considerando a cada uno de los países competidores de la Argentina (EE.UU., Canadá y EE.UU.) en forma separada.

IA3 – Indicador de amenaza por concentración de las exportaciones argentinas a un destino

El hecho de que las exportaciones argentinas estén muy concentradas hacia alguno de los países que conforman el ALCA constituye una debilidad argentina y a la vez el ALCA podría presentar una seria amenaza para las exportaciones argentinas en esos destinos. El indicador IA3 refleja tal amenaza.

$$IA3_{j,i} = (X^{Arg}_{j,i} / X^{Arg}_{M,i}) * 10$$

j = país; i = producto; $X^{Arg}_{i,j}$ = Exportaciones argentinas del producto i al país j ; $X^{Arg}_{M,i}$ = exportaciones mundiales argentinas del producto i .

El indicador puede tomar valores de 0 a 10. Si $IA3 = 0$ significa que la Argentina no exporta al destino del país j , mientras que si $IA3 = 10$ el total de las exportaciones argentinas de ese producto se destinan al país j y, en consecuencia, el ALCA podría representar una seria amenaza para dichas exportaciones. Este indicador se calcula para cada combinación país-producto (35 productos por 23 mercados).

IA4 – Indicador de amenaza por presencia de créditos a la exportación

La presencia de créditos a las exportaciones otorgados por los gobiernos de los países, y no por entidades privadas en condiciones de mercado, derivan en la existencia de prácticas desleales del comercio que pueden distorsionar los flujos de comercio. Sin duda su presencia ocasiona mayores posibilidades de amenaza para las exportaciones argentinas que no cuentan con la posibilidad de recibir esos beneficios.

Para medir la amenaza se utilizará un indicador escalonado en relación al porcentaje que representa el créditos otorgado a un producto sobre el valor exportado del mismo producto. El indicador se describe a continuación.

$$IA4^{pcomp}_i = \begin{cases} 10 & \text{si } ((CredX^{pcomp}_{k,ALCA} / X^{pcomp}_{k,ALCA}) * 100) \geq 30 \\ 6 & \text{si } (10 \geq (CredX^{pcomp}_{k,ALCA} / X^{pcomp}_{k,ALCA}) * 100) < 30 \\ 3 & \text{si } (0 > (CredX^{pcomp}_{k,ALCA} / X^{pcomp}_{k,ALCA}) * 100 < 10 \\ 0 & \text{si } (CredX^{pcomp}_{k,ALCA} / X^{pcomp}_{k,ALCA}) * 100 = 0 \end{cases}$$

i = producto (ej: trigo); k = grupo de productos (ej: trigo y harina de trigo); $CredX^{pcomp}_k$ = crédito a la exportación otorgado por el país competidor a un grupo de productos (k) con destino los países del ALCA; X^{pcomp}_k = exportaciones del país competidor de un grupo de productos (k) con destino los países del ALCA.

Se considera que si el monto de los créditos a la exportación destinado a los países del ALCA representa el 30% o más del valor de exportación del país competidor al ALCA es suficiente para considerarlo como de máxima amenaza y, en consecuencia, el indicador de amenaza por presencia de créditos a la exportación (IA4) es igual a 10. Por otro lado, si el porcentaje del crédito en relación con el valor de exportación está entre el 10 y el 30%, la amenaza de la existencia de dicho crédito es moderada, alcanzando el IA5 un valor de 6. Si, en cambio, el monto del crédito es inferior al 10% del valor de exportación, la amenaza es leve y es representada por un IA5 de valor 3. Por último, si no existe presencia de créditos a

al exportación en ese producto el IA5 será igual a 0, verificando la ausencia de amenaza para las exportaciones argentinas.

Debe aclararse que se utiliza la información de créditos a la exportación y exportaciones por grupo de productos (k), dado que la información de los créditos a la exportación sólo se puede conseguir de esta manera y no por posición arancelaria o a un nivel mayor de desagregación.

IA5 – Indicador de amenaza por presencia de subsidios a la producción

La presencia de subsidios²⁷ a la producción también representa una práctica desleal en el comercio que aumenta o mantiene estables los precios del mercado interno, aumentando artificialmente los volúmenes producidos y, en consecuencia, los exportados. Estas prácticas también producen efectos distorsivos sobre el mercado internacional.

La posibilidad de que un país competidor subsidie a sus productores representa una amenaza para los productores argentinos que pueden verse desplazados por producciones, que de otra manera, no existirían o por percibir precios más bajos de los que en realidad percibirían en ausencia de subsidios.

Para medir la amenaza se utilizará un indicador escalonado en relación con el porcentaje que el subsidio otorgado a un producto representa en el valor de la producción del mismo producto. El indicador se describe a continuación.

$$IA5^{pcomp}_i = \begin{cases} 10 & \text{si } ((Subs^{pcomp}_i/Vprod^{pcomp}_i * 100) \geq 25) \\ 6 & \text{si } (10 \geq (Subs^{pcomp}_i/Vprod^{pcomp}_i * 100) < 25) \\ 3 & \text{si } (0 > (Subs^{pcomp}_i/Vprod^{pcomp}_i * 100) < 10) \\ 0 & \text{si } ((Subs^{pcomp}_i/Vprod^{pcomp}_i * 100) = 0) \end{cases}$$

i = producto; $Subs^{pcomp}_i$ = Subsidios a la producción otorgados por el país competidor al producto i ;
 $Vprod^{pcomp}_i$ = Valor de la producción del país competidor del producto i .

Se considera que si el subsidio representa el 25% o más del costo de producción es suficiente para considerarlo como de máxima amenaza y, así, el indicador de amenaza por presencia de subsidios a la producción (IA5) es igual a 10. Por otro lado, si el porcentaje del subsidio en relación con el costo de producción está entre el 10 y el 25%, la amenaza de la existencia de dicho subsidio para las exportaciones argentinas es moderada alcanzando el IA5 un valor de 6. Si, en cambio, el monto del subsidio es inferior al 10% del costo de producción, la amenaza es leve y es representada por un IA5 de valor 3. Por último, si no existe presencia de subsidio directo a ese producto el IA5 es igual a 0, verificando la ausencia de amenaza para las exportaciones argentinas.

Subsidios a la exportación – Aclaración.

Los subsidios a la exportación, tal como son definidos en el art. 9 del Acuerdo sobre Agricultura (AsA) no son utilizados por EE.UU. y Canadá en los productos listados en el

²⁷ Se entenderá como subsidios aquellos subsidios considerados por la OMC como distorsivos, esto es los que se encuentran dentro de la caja ámbar (ver Anexo I).

Cuadro 1 de este trabajo. En consecuencia, actualmente los subsidios a la exportación no son una amenaza para las exportaciones de los complejos CERyOL. Sin embargo, según los compromisos que EE.UU. y Canadá asumieron en la Ronda Uruguay si podrían otorgarlos²⁸.

IAG – Indicador de Amenaza Global

Este indicador agrupa a los indicadores descriptos *supra* y pretende agrupar un conjunto de factores, que pueden originar amenazas, que entran en juego a la hora de hablar de una zona de libre comercio de bienes, como pretende ser el ALCA. Sin embargo, no todos los factores tienen la misma relevancia a la hora de construir el Indicador de Amenaza Global (IAG). Por esta razón se ponderará cada uno de los Indicadores antes descriptos con un coeficiente que representa su importancia en relación con los otros factores que generan amenazas.

Uno de los principales objetivos que tiene el ALCA es el de construir una zona libre de aranceles en el continente. Por lo tanto, la **amenaza por pérdida de preferencias** se torna la más visible y la que más directamente puede afectar a nuestras exportaciones. Así, el Indicador de amenaza por pérdidas de preferencias relativas (IA1) es el más importante de los 5 indicadores. Se propone para este indicador un coeficiente de 0,3 en una escala que va de 0 a 1.

El Indicador de **amenaza por presencia de subsidios a la producción** (IA5) es el que le sigue en importancia, por constituir una práctica que difícilmente se elimine con el ALCA y está aceptado por la Comunidad Internacional que produce distorsiones al comercio. El coeficiente propuesto es 0,25.

Otro aspecto de importancia, pero de menor grado, es el reflejado por el Indicador de **amenaza por tamaño relativo de las exportaciones** (IA2). El tamaño de las exportaciones de nuestro competidor con relación al tamaño de nuestras exportaciones es importante pero no constituye un factor distorsionador del comercio como lo son los subsidios a la producción. En consecuencia, la importancia de dicho factor a la hora de construir el Indicador de amenaza global es inferior a la importancia otorgada al indicador de amenaza por la presencia de subsidios a la producción. De esta forma el coeficiente elegido es de 0,2. Otros factores que son fuentes de amenazas pero de menor importancia son los reflejados por los Indicadores de **amenazas por concentración de las exportaciones argentinas a un destino** (IA3) y el Indicador de **amenaza por presencia de créditos a la exportación** (IA4). Cada uno de estos indicadores tendrá un coeficiente de 0,15 y 0,1 respectivamente. La concentración de las exportaciones a un destino constituye una amenaza en caso de constituirse una zona hemisférica libre de arancel pero a la vez constituye una debilidad de las exportaciones argentinas, la cual podría ser reparada por el propio país. Por esta razón el grado de importancia propuesto para esta fuente de amenaza es menor al de las fuentes antes mencionadas. Por último, a la amenaza por presencia de créditos a la exportación es a la que se le propone el menor coeficiente (0,1), porque el componente de subsidios es inferior al monto total de los créditos, significando una menor distorsión en los mercados.

²⁸ Ver Anexo II.

Por lo antes mencionado, el Indicador de amenaza global es el que se describe a continuación:

$$IAG_{j,i} = 0,3*IA1_{j,i} + 0,2*IA2_i + 0,15*IA3_{j,i} + 0,1*IA4^{pcomp}_i + 0,25*IA5^{pcomp}_i$$

El IAG tomará valores de entre 0 y 10 puntos. Cuando el IAG esté entre 8 y 10 puntos, el grado de amenaza, por la construcción del ALCA para las exportaciones argentinas en un determinado destino, será alto. Si el IAG está entre 5 y 7 puntos, el grado de amenaza será medio y si es inferior a 5 puntos se considerará que la amenaza será baja o nula.

II.2. Resultados obtenidos

II.2.1. Indicador de Amenaza por pérdida de preferencias relativas (IA1)

La Argentina está inmersa en una red de acuerdos preferenciales con los países que conforman la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Algunos de estos ya han comenzado a regir desde hace un tiempo y otros comenzarán a regir en el 2004/2005. Además, la Argentina también se ve beneficiada por preferencias arancelarias que países como EE.UU. y Canadá otorgan en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

De los 23 países identificados como destinos relevantes de las exportaciones de los productos de los complejos CERyOL, con 10 de ellos (ver Cuadro 7) tenemos acuerdos preferenciales en el marco de la ALADI y al cabo de 15 años a más tardar, contando a partir del 2005 (al igual del período que se baraja para la concreción de una zona de libre arancel para el ALCA), la Argentina gozará de arancel 0 para poder exportar sus productos de los complejos CERyOL a esos destinos con independencia del proceso ALCA²⁹.

Los acuerdos que existen hasta el momento son: 1) Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 6 entre Argentina y México; 2) Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 18 que establece el MERCOSUR entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay por medio del cual la Argentina puede exportar a los restantes países que conforman el MERCOSUR con arancel 0; 3) Acuerdo de Complementación Económica N° 35 entre los países que conforman el MERCOSUR y Chile que establece que para el 2014³⁰ a más tardar las exportaciones argentinas de los productos de los complejos CERyOL entrarán con arancel 0 a Chile; 4) Acuerdo de Complementación Económica N° 36 entre los países del MERCOSUR y Bolivia que establece que para el 2014, a más tardar, las exportaciones argentinas de los productos de los complejos CERyOL entrarán con arancel 0 a Bolivia; 5) Acuerdo de Complementación Económica N° 58 entre los países del MERCOSUR y Perú que entraría en vigencia a principios de 2005 y beneficiará con arancel 0³¹ a las exportaciones de los productos de los complejos CERyOL a más tardar en 15 años;

²⁹ A excepción de México donde el acuerdo de preferencias en el marco de la ALADI (ACE 6) abarca sólo algunos productos de los complejos CERyOL y establece la eliminación arancelaria sólo para un número limitado de productos.

³⁰ Para el caso del trigo y la harina de trigo el artículo 2, inciso i del ACE 35 establece que la "La Comisión Administradora definirá, antes del 31 de diciembre del año 2003, la incorporación al Programa de Liberalización Comercial... los que a partir del 1° de enero del año 2014 gozarán del 100% de margen de preferencia."

³¹ La desgravación se produce sobre el arancel ad-valorem fijo. El arancel variable que surge del sistema de Franjas de Precios se mantiene. Este aspecto tampoco sería negociado en el marco del ALCA:

y 6) Acuerdo de Complementación Económica N° 59 entre los países del MERCOSUR, Colombia, Venezuela y Ecuador, que como el acuerdo con Perú entraría en vigencia a principios de 2005 y beneficiará con arancel 0³² a las exportaciones de los productos de los complejos CERyOL a más tardar en 15 años.

Cuadro 7: Acuerdos de preferencias arancelarias de algunos países con países exportadores de productos de los complejos CERyOL dentro de las Américas

País importador que otorga la preferencia	País que exporta productos de los complejos CERyOL beneficiario de la preferencia.			
	EE.UU.	Canadá	Brasil	Argentina
Brasil	-	-	-	ACE 18
Chile	ALC	ALC	ACE 35	ACE 35
Perú	-	-	ACE 58	ACE 58
Venezuela	-	-	ACE 59	ACE 59
EE.UU.	-	NAFTA	SGP	SGP
Bolivia	-	-	ACE 36	ACE 36
Colombia	-	-	ACE 59	ACE 59
Rep. Dominicana	CAFTA	-	-	-
Uruguay	-	-	ACE 18	ACE 18
Canadá	NAFTA	-	SGP	SGP
Paraguay	-	-	ACE 18	ACE 18
Ecuador	-	-	ACE 59	ACE 59
Guatemala	CAFTA	-	-	-
México	NAFTA	NAFTA	ACE 53	ACE 6
Haití	-	-	-	-
Costa Rica	CAFTA	ALC	-	-
Panamá	-	-	-	-
Trinidad y Tob.	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-
El Salvador	CAFTA	-	-	-
Nicaragua	CAFTA	-	-	-
Surinam	-	-	-	-
Honduras	CAFTA	-	-	-

Fuente: elaboración propia

Por otro lado, la Argentina se beneficia de acceso preferencial al mercado norteamericano y canadiense en algunos productos de los complejos CERyOL dentro del SGP. De los 35 productos que son de interés dentro de las exportaciones de los complejos CERyOL, 15³³ entran actualmente con una preferencia del 100% en el mercado estadounidense y 2 -el maíz trozado o quebrantado (1104.23) y el maní preparado o conservado (2008.11) - lo hacen en el mercado canadiense con preferencia del 100%. Además, en el mercado canadiense, las grasas y aceites animales y/o vegetales (1518.00) entra con una preferencia del 75% y el maní sin cáscara, incluso quebrantado (1102.20), con preferencia de casi 17%. Cabe destacar que las preferencias bajo este sistema son otorgadas a los países en desarrollo bajo determinadas circunstancias y condiciones que le otorgan a la preferencia un alto

³² La desgravación se produce sobre el arancel ad-valorem fijo. El arancel variable que surge del sistema de Franjas de Precios se mantiene. Este aspecto tampoco sería negociado en el marco del ALCA.

³³ Los 15 productos de los complejos CERyOL que entran a EE.UU. con preferencia del 100% por el SGP son: maíz, los demás (1005.90); arroz semi-blanqueado o blanqueado (1006.30); sorgo en grano (1007.00); harina de maíz (1102.20); grañones y sémola de maíz (1103.13); maíz trozado o quebrantado (1104.23); almidón de maíz (1108.12); maní sin cáscara (1202.20); aceite de oliva virgen (1509.10); aceite de oliva los demás (1509.90); aceites vegetales, los demás (1515.90); aceites vegetales refinados mezcla (1517.90); maníes preparados o conservados (2008.11); harina y pellets de maní (2305.00); y harina y pellets de girasol (2306.30).

grado de inestabilidad. En estos caso la conformación del ALCA podría servir para el mantenimiento o profundización de las preferencias en dichos dos mercados.

No contamos con acuerdos de preferencias con: República Dominicana, Guatemala, Haití, Costa Rica, Panamá, Trinidad y Tobago, Jamaica, El Salvador, Nicaragua, Surinam y Honduras, no contamos con algún tipo de preferencia en algún producto.

También se analizan las preferencias que nuestros competidores tiene en los mercados de exportación argentinos, a saber: Acuerdo de libre comercio entre EE.UU. y Chile, Acuerdo de libre comercio entre Canadá y Chile, el Acuerdo del NAFTA, Acuerdo de Complementación Económica N° 53 entre Brasil y México y el Acuerdo del CAFTA (ver Cuadro 7).

Con la construcción del Indicador de amenaza por pérdida de preferencias relativas (IA1) lo que se pretendió es cuantificar la amenaza por la pérdida de las preferencias que la Argentina tiene en relación a la perdida de preferencias del país que puede ser nuestro competidor (léase EE.UU., Canadá o Brasil, como se indicó anteriormente).

Lo que se observa es que **si se considera a EE.UU. como competidor**, en la mayoría de los mercados donde actualmente tenemos acuerdos preferenciales en el marco de la ALADI (Brasil, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú), la amenaza por la conformación del ALCA es la máxima (IA1 =10). Esto se debe a que actualmente EE.UU. no cuenta con acuerdos preferenciales con estos países. La excepción la constituye Chile, con el cual EE.UU. tiene un Acuerdo de Libre Comercio. Dicho acuerdo le otorga a EE.UU. un estatus de igualdad con la Argentina para la entrada de sus productos al mercado chileno al cabo de un período similar al que tiene la Argentina bajo el ACE 35. En este caso el IA1 toma el valor 0, porque ya existe un acuerdo que permite el libre acceso al mercado chileno para los productos norteamericanos con independencia del proceso del ALCA.

Tomando a Canadá como destino de nuestras exportaciones, no existe amenaza para la Argentina en ese mercado por la construcción del ALCA. El IA1 es igual a 0 tanto en los productos en los cuales tenemos preferencias por el SGP (dado que EE.UU. cuenta con la misma preferencia en el marco del NAFTA) como en los otros productos que no tenemos preferencias. Esto se debe a que EE.UU. ya cuenta con un acceso preferencial al mercado canadiense.

El caso de México, es similar al de Canadá. En los productos que tenemos preferencias bajo el ACE 6, EE.UU. ya las tiene por el NAFTA y en los otros productos no tenemos preferencias. De esta manera el ALCA no implicaría amenazas en este destino de las exportaciones argentinas.

Para los casos de Republica Dominicana, Guatemala, Haití, Costa Rica, Panamá, Trinidad y Tobago, Jamaica, El Salvador, Nicaragua, Surinam y Honduras, el resultado es similar al de Canadá y México. El Indicador de amenaza por pérdida de preferencias arancelarias (IA1) es cero para todos los productos ya que actualmente no contamos con ningún acuerdo de preferencias arancelarias con dichos países.

En el **caso de que la amenaza provenga de las exportaciones de Canadá** en los productos de los complejos CERyOL los resultados observados en el IA1 son iguales a lo

descrito para EE.UU. en lo que respecta a los países que conforman la ALADI³⁴. Para EE.UU. y México como destino de nuestras exportaciones, Canadá ya cuenta con un acceso preferencial a dichos mercados así que el IA1 tomará valor 0.

Cuando las **amenazas provienen de las exportaciones brasileñas**, el Indicador de amenaza por pérdida de preferencias ante la concreción del ALCA es nula (con un IA1 igual a 0) para todos los productos y en todos los países en los cuales Brasil tiene preferencias. Esto se debe a que Brasil y Argentina cuentan con las mismas preferencias para acceder a los mercados identificados como relevantes para las exportaciones de los complejos CERyOL. El ALCA no cambiará este escenario.

En virtud de lo antes expuesto puede concluirse que **la pérdida de preferencias en relación con las exportaciones provenientes de EE.UU. y Canadá en todos los productos exportados por la Argentina dentro de los complejos CERyOL es un factor muy importante que contribuye a amenazar a nuestras exportaciones hacia los países del MERCOSUR, CAN y Bolivia.**

II.2.2. Indicador de amenaza por tamaño relativo de las exportaciones argentinas en relación con su competidor (IA2)

Amenaza proveniente de exportaciones de EE.UU.

Tomando en cuenta a **EE.UU. como país competidor**, de los 35 productos exportados por los complejos CERyOL argentinos, en **21 de ellos EE.UU. exporta al mundo el doble o más del doble que la Argentina**, lo cual es un indicador de gran amenaza para las exportaciones argentinas en esos productos. De esta manera se observa que en caso de concretarse el ALCA, el país del Norte tiene una gran cuantía de productos que podría destinar hacia los mercados de la región, si la ecuación de rentabilidad lo aconseja. En estos casos el IA2 es igual a 10 representando la máxima amenaza.

En **5 productos, las exportaciones de EE.UU. son al menos iguales a las exportaciones argentinas al mundo pero no superiores al doble**. El grado de amenaza para estos productos sigue siendo elevado y está representado por un IA2 igual a 8. Por otro lado, en **2 productos las exportaciones de EE.UU. no alcanzan a las exportaciones argentinas estando entre el 50 y 70% exportado por la Argentina al mundo**. Finalmente, en **7 productos EE.UU. exporta al mundo menos de la mitad en que lo hace la Argentina**. En éstos dos últimos casos el grado de amenaza se reduce significativamente siendo el IA2 igual a 4 y 0 respectivamente (ver Cuadro 8)

³⁴ Recordemos que Canadá también tiene un acuerdo de libre comercio con Chile firmado el 5 de diciembre de 1996 y que entró en vigor el 5 de julio de 1997.

Cuadro 8: Amenaza por tamaño relativo de las exportaciones argentinas con relación a las exportaciones de EE.UU.

	Cantidad de productos	Descripción de productos	IA2
Exportaciones de EE.UU. al mundo son al menos el doble de las exportaciones argentinas al mundo	21	Trigo, los demás (1001.90); cebada (1003.00), maíz, para la siembra (1005.10); maíz, los demás (1005.90); arroz con cáscara (1006.10); arroz sin cáscara (1006.20); arroz semi-blanqueado o blanqueado (1006.30); sorgo (1007.00); harina de trigo (1101.00); harina de maíz (1102.20); grañones y sémola de maíz (1103.13); maíz trozado o quebrantado (1104.23); almidón de maíz (1108.12); poroto de soja (1201.10); aceite de soja, los demás (1507.90); aceite de lino, en bruto (1515.11); aceite de maíz, en bruto (1515.21); aceite de maíz, los demás (1515.29); aceites vegetales, los demás (1515.90); margarina (1517.10); y grasas y aceites vegetales o animales (1518.00).	IA2 =10 (máxima amenaza)
Exportaciones de EE.UU. al mundo son menos del doble de las exportaciones argentinas pero no menores a las exportaciones argentinas	5	Grañones y sémola de trigo (1103.11); maní sin cáscara (1202.20); semilla de girasol (1206.00); mezcla de aceites refinados (1517.90); y maníes preparados o conservados (2008.11).	IA2= 8
Exportaciones de EE.UU. al mundo están entre el 50 y 70% de lo exportado por la Argentina al mundo.	2	Aceite de oliva virgen (1509.10); y harina y pellets de soja (2304.00).	IA2=4
Exportaciones de EE.UU. al mundo son inferiores al 50% de las exportaciones argentinas	7	Aceite de soja, en bruto (1507.10); aceite de maní en bruto (1508.10); aceite de oliva, los demás (1509.90); aceite de girasol, en bruto (1512.11); aceite de girasol, refinado (1512.19); harina y pellets de maní (2305.00); y harina y pellets de girasol (2306.30).	IA2 =0 (inexistencia de amenaza)

Fuente: Elaboración propia. Las estadísticas sobre exportaciones son de la Base de Datos del ALCA. Para las exportaciones de Argentina se tomó el promedio 1999-2001 y para las de EE.UU. se utilizó el promedio 1998-2000.

Tomando en cuenta como factor de amenaza el tamaño de nuestro competidor como exportador en el mercado mundial, en relación con las exportaciones argentinas de los mismos productos, puede apreciarse en el Cuadro 8 que los **productos más afectados son:** cereales, harina de trigo y maíz; grañones y sémola de maíz; maíz trozado o quebrantado; almidón de maíz; poroto de soja; aceite de soja refinado; aceite de lino en bruto; aceite de maíz en bruto y refinado; aceites vegetales, los demás; margarina, excepto margarina líquida; y grasas y aceites animales o vegetales.

En segundo grado de importancia de amenaza le siguen los grañones y sémola de trigo; maní; girasol; mezcla de aceites refinados; maíz preparados o conservados con un IA2 igual a 8.

Por último, son nueve los productos que casi no enfrentan amenaza alguna por el tamaño de las exportaciones de EE.UU. en relación con las argentinas. Ellos son: aceite de oliva virgen; harina o pellets de soja; aceite de soja en bruto; aceite de maní en bruto; aceite de oliva, los demás; aceite de girasol en bruto y refinado; y harina o pellets de maní y girasol.

Amenaza proveniente de exportaciones de Canadá

Considerando a Canadá como **país competidor** de las exportaciones argentinas, de los 35 productos exportados por Argentina, en los complejos CERyOL, en **5 Canadá exporta al mundo el doble o más del doble de lo que la Argentina** lo hace. Lo cual es un indicador de gran amenaza para las exportaciones argentinas. Esto es así porque en caso de concretarse el ALCA, Canadá tiene una gran cuantía de productos que podría destinar hacia los mercados de la región, si la ecuación de rentabilidad lo aconseja en esos productos. Los productos comprendidos son la cebada (1003.00.); almidón de maíz (1108.12.); aceite de maíz en bruto (1515.21.); aceites vegetales, los demás (1515.90.); y margarina, excepto margarina líquida (1517.10.). En estos casos el IA2 es igual a 10 representando la máxima amenaza (ver Cuadro 9).

Cuadro 9: Amenaza por tamaño relativo de las exportaciones argentinas con relación a las exportaciones de Canadá.

	Cantidad de productos	Descripción de productos	IA2
Exportaciones de Canadá al mundo son al menos del doble de las exportaciones argentinas al mundo	5	Cebada (1003.00); almidón de maíz (1108.12); aceite de maíz, en bruto (1515.21); aceites vegetales, los demás (1515.90); y margarina (1517.10).	IA2 =10 (máxima amenaza)
Exportaciones de Canadá al mundo son menos del doble de las exportaciones argentinas pero no menores a las exportaciones argentinas	1	Trigo, los demás (1001.90).	IA2= 8
Exportaciones de Canadá al mundo son menores a las exportaciones argentinas pero mayores al 70% de las exportaciones argentinas	1	Harina de trigo (1101.00).	IA2=6
Exportaciones de Canadá al mundo están entre el 50 y 70% de lo exportado por la Argentina al mundo.	2	Harina de maíz (1102.20); maníes preparados o conservados (2008.11).	IA2=4
Exportaciones de Canadá al mundo son inferiores al 50% de las exportaciones argentinas	26	Maíz, para la siembra (1005.10); maíz, los demás (1005.90); arroz con cáscara (1006.10); arroz descascarillado (1006.20); arroz semi-blanqueado o blanqueado (1006.30); sorgo (1007.00); grañones y sémola de trigo (1103.11); grañones y sémola de maíz (1103.13); maíz trozado o quebrantado (1104.23); poroto de soja (1201.10); maní sin cáscara (1202.20); semilla de girasol (1206.00); aceite de soja, en bruto (1507.10); aceite de soja, refinado (1507.90); aceite de maní, en bruto (1508.10); aceite de oliva, virgen (1509.10); aceite de oliva, los demás (1509.90); aceite de girasol, en bruto (1512.11); aceite de girasol, los demás (1512.19); aceite de maíz, en bruto (1515.11); aceite de maíz, refinado (1515.29); mezcla de aceites refinados (1517.90); grasas y aceites vegetales o animales (1518.00); harina y pellets de soja (2304.00); harina y pellets de maní	IA2 =0 (inexistencia de amenaza)

		(2305.00); y harina y pellets de girasol (2306.30).	
--	--	---	--

Fuente: Elaboración propia. Las estadísticas sobre exportaciones son de la Base de Datos del ALCA. Para las exportaciones de Argentina y Canadá se tomó el promedio 1999-2001.

En segundo grado de importancia está el **trigo no para la siembra (1001.90.) con un IA2 igual a 8 dado que las exportaciones de Canadá superan las exportaciones Argentinas pero no alcanzan al doble de éstas como en los casos anteriores** (ver Cuadro 9).

Por otro lado, en los restantes **29 productos las exportaciones de Canadá no superan las exportaciones argentinas**; en 3 productos -harina de trigo (1101.00.), harina de maíz (1102.20.) y maníes preparados o conservados (2008.11.)- las exportaciones de Canadá al mundo son inferiores a las Argentinas pero superiores al 50% de las exportaciones argentinas totales; en los 26 productos restantes, el grado de amenaza es muy bajo o inexistente dado que las exportaciones de Canadá al mundo son inferiores al 50% de lo exportado por la Argentina. En el primer caso el IA2 toma valores de 6 ó 4 y en el segundo de 0 (ver Cuadro 9).

Amenaza proveniente de exportaciones de Brasil

Tomando como referente de país competidor a Brasil se observa que, por su tamaño de exportaciones en los productos de interés de los complejos CERyOL, en los únicos productos que podría representar una amenaza para las exportaciones argentinas es en poroto de soja (1202.10.); grañones y sémola de maíz (1103.13.); aceites vegetales, los demás (1515.90.); y margarina, excepto margarina líquida (1517.10.). Para el primer producto el IA2 es igual a 10 y para los tres restantes es de 8 puntos. Para los restantes productos, las exportaciones mundiales de Brasil no superan a las argentinas (ver Cuadro 10).

Cuadro 10: Amenaza por tamaño relativo de las exportaciones argentinas en relación a las exportaciones de Brasil.

	Cantidad de productos	Descripción de productos	IA2
Exportaciones de Brasil al mundo son al menos el doble de las exportaciones argentinas al mundo	1	Poroto de soja (1201.10).	IA2 =10 (máxima amenaza)
Exportaciones de Brasil al mundo son al menos iguales a las exportaciones argentinas al mundo pero menos del doble	3	Grañones y sémola de maíz (1103.13); aceites vegetales, los demás (1515.90); y margarina (1517.10).	IA2= 8
Exportaciones de Brasil al mundo son menores a las exportaciones argentinas pero mayores al 70% de las exportaciones argentinas	2	Almidón de maíz (1108.12); harina y pellets de soja (2304.00).	IA2=6
		Trigo, los demás (1001.90.); cebada (1003.00); maíz, para la siembra (1005.10); maíz, los demás (1005.90); arroz con cáscara (1006.10); arroz descascarillado (1006.20); arroz semi-blanqueado o blanqueado (1006.30); sorgo (1007.00); harina de	

<p>Exportaciones de Brasil al mundo son inferiores al 50% de las exportaciones argentinas</p>	<p>29</p>	<p>trigo (1001.00); harina de maíz (1102.20); grañones y sémola de trigo (1103.11); maíz trozado o quebrantado (1104.23); maní sin cáscara (1202.20); semilla de girasol (1206.00); aceite de soja, en bruto (1507.10); aceite de soja, refinado (1507.90); aceite de maní, en bruto (1508.10); aceite de oliva, virgen (1509.10); aceite de oliva, los demás (1509.90); aceite de girasol, en bruto (1512.11); aceite de girasol, los demás (1512.19); aceite de lino en bruto (1515.11); aceite de maíz, en bruto (1515.21); aceite de maíz, refinado (1515.29); mezcla de aceites refinados (1517.90); grasas y aceites vegetales o animales (1518.00); maníes preparados o conservados (2008.11); harina y pellets de maní (2305.00); y harina y pellets de girasol (2306.30).</p>	<p>IA2 =0 (inexistencia de amenaza)</p>
--	-----------	--	---

Fuente: Elaboración propia. Las estadísticas sobre exportaciones son de la Base de Datos del ALCA. Para las exportaciones de Argentina y Brasil se tomó el promedio 1999-2001.

II.2.3. Indicador de amenaza por concentración de las exportaciones argentinas a un destino (IA3)

Tomando como un factor de amenaza la concentración de las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL a un destino, el IA3 muestra que existen algunos productos, en ciertos mercados que presentan concentración y que la construcción del ALCA podría amenazar dichos destinos.

En Brasil, se encuentra la mayor cantidad de productos que presentan un alto grado de concentración de las exportaciones argentinas en relación con las exportaciones totales de Argentina al mundo. 7 de los 35 productos presentan un alto grado de concentración (al menos el 50% de las exportaciones argentinas). Como puede verse en el Cuadro 11 los productos que mayor concentración presentan son el arroz descascarillado (1006.20.); aceite de oliva, los demás (1509.90.); arroz con cáscara (1006.10.); grañones y sémola de trigo (1103.11.); cebada (1003.00.); trigo (1001.90.); y harina de trigo (1101.00.).

Otros destinos que presentan alto grado de concentración son Chile, EE.UU., Uruguay y Paraguay. En lo que respecta a Chile la alta concentración se verifica en tres aceites: aceites vegetales, los demás (1515.90); mezcla de aceites refinados (1517.90.); y aceites y grasas animales o vegetales (1518.00.). En EE.UU. se encuentra en las exportaciones argentinas de maíz para la siembra (1005.10.) y en aceite de oliva virgen (1509.10.). En Uruguay la concentración tiene lugar en la margarina, excepto la margarina líquida (1517.10.) y en Paraguay en los grañones y sémola de maíz (1103.13.).

Cuadro 11: Destinos de las exportaciones argentinas que registran alto grado de concentración

Países destino de exportaciones argentinas	Posición arancelaria	% de concentración de exportaciones argentinas	IA3
Brasil	1001.90.- Trigo, los demás	70	7
	1003.00.- Cebada	80	8
	1006.10.- Arroz con cáscara	90	9
	1006.20.- Arroz descascarillado	100	10
	1101.00.- Harina de trigo	50	5
	1103.11.- Grañones y sémola de trigo	90	9
	1509.90.- Aceite de oliva, los demás	100	10
Chile	1515.90.- Aceites vegetales, los demás	90	9
	1517.90.- Mezcla de aceites refinados	50	5
	1518.00.- Grasas y aceites vegetales y animales	100	10
EE.UU.	1005.10.- Maíz, para la siembra	80	8
	1509.10.- Aceite de oliva virgen	50	5
Uruguay	1517.10.- Margarina	60	6
Paraguay	1103.13.-Grañones y sémola de maíz	50	5

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de exportaciones argentinas del promedio 1999-2001, extraídas de la Base de datos del ALCA.

Para los demás destinos y productos de las exportaciones argentinas el grado de concentración es inferior o nulo en muchos casos (Ver Anexo III).

II.2.4. Indicador de amenaza por presencia de créditos a la exportación (IA4)

Dentro de los países americanos, EE.UU. es el único país que otorga créditos a la exportación y principalmente lo hace mediante tres programas: 1) *Export Credit Guarantee Program* comúnmente llamado GSM-102; 2) *Intermediate Export Credit Guarantee Program*, comúnmente llamado (GSM-103); y 3) *Supplier Credit Guarantee Program (SCGP)*.

Para los productos de los complejos CERyOL, los programas de créditos a la exportación que verifican desembolsos en los países del continente son únicamente el GSM-102 y el SCGP.

El programa **GSM-102 garantiza los pagos de la financiación de exportaciones de productos agroindustriales en mercados emergentes** (mercados donde existen problemas de almacenamiento y/o procesamiento) que hagan las empresas de EE.UU. Dicho programa respalda los créditos otorgados por los bancos de EE.UU. a bancos del exterior, autorizados por la Commodity Credit Corporation (CCC) para operar como emisores de la carta de crédito. La CCC no provee créditos, tan sólo extiende una garantía de los pagos que debe realizar el banco emisor de la carta de crédito. **El plazo de pago** es de entre 90 días y 3 años. Si al vencimiento de la carta de crédito el comprador no efectúa el pago correspondiente, la CCC se encarga de hacerlo en su lugar, en estos casos la garantía es del 98% del valor de la mercancía más un interés a una tasa que se establece en función de las vigentes para las letras del Tesoro americano.

En el caso del **SCGP**, su finalidad es incentivar a los exportadores a expandir, mantener y desarrollar mercados para los productos agrícolas de EE.UU. en áreas en que la

financiación comercial no es posible. Ayuda a los exportadores que desean proveer créditos de corto plazo (180 días) directamente a los importadores (a diferencia de lo que sucede con el GSM-102, donde la garantía de crédito es para la institución financiera del país importador). El SCGP actúan otorgando una garantía del 50% del monto del crédito (sin interés) y apuntan a la exportación de productos con alto valor y valor agregado. Sin embargo, puede incluir *commodities* o productos que se encuentren abarcadas por el GSM-102.

En el Cuadro 12 se enumeran los créditos totales otorgados por EE.UU. para los productos de lo complejos CERyOL y los créditos otorgados únicamente con destino los países del ALCA.

Cuadro 12: Créditos a la exportación otorgados por EE.UU.

(en millones de US\$, año fiscal 2003)

Categoría de productos objeto de créditos a la exportación	Posiciones arancelarias comprendidas en los complejos CERyOL	Total de créditos al ALCA	Total de créditos a todos los destinos
Trigo	1001.90	GSM-102: 344,1 SCGP: 42,8 Total: 386,9	GSM-102: 593,8 SCGP: 55,9 Total: 649,8
Granos forrajeros	1003.00; 1005.90; 1007.00.	GSM-102: 96,8 SCGP: 190,4 Total: 287,2	GSM-102: 295,3 SCGP: 190,4 Total: 485,7
Arroz	1006.10; 1006.20; 1006.30.	GSM-102: 41,8 SCGP: 13,1 Total: 54,9	GSM-102: 70,6 SCGP: 13,1 Total: 93,7
Productos del maíz	1102.20; 1103.13; 1104.23; 1108.12.	GSM-102: 2,2 SCGP: 0,2 Total: 2,4	GSM-102: 2,9 SGGP: 3,5 Total: 6,4
Oleaginosas	1201.10; 1202.20; 1206.00.	GSM-102: 67,6 SCGP: 105,7 Total: 173,3	GSM-102: 347,1 SGGP: 236,4 Total: 584,1
Aceites vegetales	1507.10; 1507.90; 1508.10; 1509.10; 1509.90; 1512.11; 1512.19; 1515.11; 1515.21; 1515.29; 1515.90; 1517.10; 1517.90; 1518.00.	GSM-102: 24,5 SCGP: 18,1 Total: 42,6	GSM-102: 83,7 SCGP: 20,0 Total: 103,7
Harinas proteicas	2304.00; 2305.00; 2306.30.	GSM-102: 175,7 SCGP: 10,0 Total: 185,7	GSM-102: 376,4 SCGP: 11,6 Total: 388,0

Fuente: Elaborado en base a información del Foreign Agricultural Service del USDA (www.fas.usda.gov/excredits/Monthly/ecg.html)

Para medir la amenaza que dichos créditos pudieran producir a las exportaciones argentinas, se consideró la relación de éstos con el valor exportado por EE.UU. a los países del ALCA. Se observa que para el caso del trigo (1001.90.); harinas o pellets de soja (2304.00.), maní (2305.00.) y girasol (2306.30.) el indicador de amenaza es el mayor a razón de que los créditos a la exportación, en relación al valor exportado por EE.UU. al ALCA en esos productos, supera el 30%, ver Cuadro 13.

Cuadro 13: Amenaza a las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL por presencia de créditos a las exportaciones por parte de EE.UU.

(en millones de US\$, año fiscal 2003)

Categoría de productos objeto de créditos a la exportación	Posiciones arancelarias comprendidas en los complejos CERyOL	Total de créditos al ALCA	Exportaciones de EE.UU. al ALCA	% del crédito en el valor exportado	IA4
Trigo	1001.90	386.9	987.3	39.2	10
Granos forrajeros	1003.00; 1005.90; 1007.00.	287.2	1889.3	15.2	6
Arroz	1006.10; 1006.20; 1006.30.	54.9	1401.1	3.9	3
Productos del maíz	1102.20; 1103.13; 1104.23; 1108.12.	2.4	355.8	0.7	3
Oleaginosas	1201.10; 1202.20; 1206.00.	173.3	1303.6	13.3	6
Aceites vegetales	1507.10; 1507.90; 1508.10; 1509.10; 1509.90; 1512.11; 1512.19; 1515.11; 1515.21; 1515.29; 1515.90; 1517.10; 1517.90; 1518.00.	42.6	379.8	11.2	6
Harinas proteicas	2304.00; 2305.00; 2306.30.	185.7	580.3	32.0	10

Fuente: Elaborado en base a información del Foreign Agricultural Service del USDA (www.fas.usda.gov/excredits/Monthly/ecg.html) y base de datos del ALCA.

Por otro lado, productos como los granos forrajeros, oleaginosas y aceites vegetales registran un indicador de amenaza medio (IA4 = 6) en donde los créditos en relación al valor exportado son inferiores al 30% pero superior o igual al 10%. En cambio, productos como el arroz y los derivados del maíz, si bien son objeto de créditos a la exportación por parte de EE.UU., lo son en una cuantía inferior al 10% del valor exportado por el país del norte. Finalmente, productos como el maíz para la siembra (1005.10.); harina de trigo (1101.00.); grañones y sémola de trigo (1103.11.); y maníes preparados o conservados (2008.11.) no son objeto de créditos a la exportación por parte de EE.UU. y en consecuencia el índice de amenaza para estos productos es cero.

II.2.5. Indicador de amenaza por presencia de subsidios a la producción (IA5)

En esta oportunidad únicamente se consideró a los subsidios a la producción catalogados como de “caja ámbar” según los criterios de la OMC para clasificar a los subsidios³⁵. Estos subsidios son considerados como los más distorsivos para el comercio internacional.

Dentro de estos subsidios, en lo que respecta a EE.UU., se destacan los programas de *Marketing Loan Programme (MLP)*, *Loan Deficiency Payment (LDP)*, *Market Loss*

³⁵ Ver Anexo I.

Assistance Payments (MLAP) y *Oilseed Payment (OP)*. Para construir el índice se utilizó la última información disponible que es la de la campaña agrícola 2000 y 2001.

El Cuadro 14 contiene los productos objeto de subsidios a la producción en EE.UU. Como puede observarse son todos productos primarios sin ningún tipo de procesamiento. Los productos que tienen algún tipo de procesamiento, que integran la lista de productos de interés de los complejos CERyOL y que no son objeto directo de un subsidio reciben, podrá alegarse, un subsidio indirecto por la ayuda a la materia prima. Este aspecto no es considerado en el presente trabajo.

Cuadro 14: Subsidios a la producción de caja ámbar otorgados por EE.UU.
(en millones de US\$, promedio 2000-01)

Productos objeto de subsidios a la producción	Posiciones arancelarias comprendidas en los complejos CERyOL	LDP	MLP	MLAP	OP	Total subsidios de caja ámbar
Trigo	1001.90.	474,4	17,6	1333,9	0	1825,9
Cebada	1003.00.	41,2	0,7	105,6	0	147,5
Maíz	1005.10.	1679,7	139,8	2350,6	0	4170,0
	1005.90.					
Arroz	1006.10.	293,0	174,5	430,7	0	898,1
	1006.20.					
	1006.30.					
Sorgo	1007.00.	47,0	0,5	255,9	0	303,4
Soja	1201.10.	3009,4	263,8	0	690,5	3963,6
Maní	1202.20.	350,0	0,4	0	0	350,4
Girasol	1206.00.	75,1	3,3	0	0	78,4

Fuente: Elaborado en base a información de la División de presupuesto del USDA.

Como se describió anteriormente se considerará que: a) si el subsidio representa el 25% o más del costo de producción es suficiente para catalogarlo como de máxima amenaza y, en consecuencia, el indicador de amenaza por presencia de subsidios a la producción (IA5) será igual a 10; b) si el porcentaje del subsidio en relación con el costo de producción está entre el 10 y el 25%, la amenaza de la existencia de dicho subsidio para las exportaciones argentinas es moderada alcanzando el IA5 un valor de 6; c) si el monto del subsidio es inferior al 10% del costo de producción, la amenaza es leve y es representada por un IA5 de valor 3; y d) si no existe presencia de subsidio directo a ese producto el IA5 será igual a 0, verificando la ausencia de amenaza para las exportaciones argentinas.

En el Cuadro 15 se observa que todos los productos que son objeto de subsidio a la producción tienen un indicador de amenaza máximo (IA5=10), salvo la cebada que tiene un indicador de amenaza medio (IA5=6).

Cuadro 15: Amenaza a las exportaciones de los complejos CERyOL argentinas por presencia de subsidios a la producción de EE.UU.

(en millones de US\$, promedio 2000-01)

Productos objeto de subsidios a la producción	Posiciones arancelarias comprendidas en los complejos CERyOL	Subsidios de caja ámbar	Valor de producción	% del subsidio / valor producción	IA5
Trigo	1001.90.	1825,9	5611,1	32,5	10
Cebada	1003.00.	147,5	592,9	24,9	6
Maíz	1005.10.	4170,0	9915,0	42,1	10
	1005.90.				
Arroz	1006.10.	898,1	987,6	90,9	10
	1006.20.				
	1006.30.				
Sorgo	1007.00.	303,3	913,4	33,2	10
Soja	1201.10.	3963,6	12536,2	31,6	10
Maní	1202.20.	350,4	948,8	36,9	10
Girasol	1206.00.	78,4	286,5	27,4	10
Otros productos	...	0	-	0	0

Fuente: Elaborado en base a información de las Divisiones de Presupuesto y al Informe "Track Records United States Crop Production" de Abril de 2003 de la División de Estadísticas (NASS) del USDA

En lo que respecta a Canadá, los datos sobre subsidios a la producción es más escasa y sólo se cuenta con la información notificada por Canadá a la OMC, correspondiente a la campaña agrícola 1997³⁶. Según dicha notificación, los subsidios a la producción de caja ámbar provienen de 4 programas: 1) Pagos directos; 2) Programa de Pagos anticipados (PPA); Subsidios para el alquiler de vagones tolva; y 3) Fondo de reserva para mejoramiento del sistema. Los mismos son otorgados dentro de los productos de los complejos CERyOL a: trigo, cebada, maíz, sorgo, soja, maní y girasol (ver Cuadro 16).

Cuadro 16: Subsidios a la producción otorgados por Canadá

(en millones de US\$, campaña agrícola 1997)

Productos objeto de subsidios a la producción	Posiciones arancelarias comprendidas en los complejos CERyOL	Pagos directos	PPA	Alquiler de vagones Tolva	Fondo de reserva p/ mejorar sistema	Total subsidios de caja ámbar
Trigo	1001.90.	13.0	9.3	12.2	1.1	35.6
Cebada	1003.00.	12.2	1.8	3.2	0.3	15.4
Maíz	1005.10.	5.4	1.6	0.0	0.0	7.1
	1005.90.					
Sorgo	1007.00.	0.0	0.1	1.3	0.1	1.4
Soja	1201.10.	0.3	0.8	0.0	0.0	1.1
Maní	1202.20.	0.0	0.1	1.3	0.1	1.4
Girasol	1206.00.	0.0	0.1	1.3	0.1	1.4
Otros productos	...	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: Elaborado en base a última notificación de Canadá a la OMC (G/AG/N/CAN/37/Rev.1)

Como se puede observar en el Cuadro 17 los montos de subsidios a la producción, en comparación a los montos de producción total, son mínimos (no llegando a alcanzar el 2%)

³⁶ Notificación G/AG/N/CAN/37/Rev.1

en ninguno de los casos). En consecuencia, el indicador de amenaza por la existencia de subsidios a la producción (IA5) sólo alcanza los 3 puntos, demostrando un grado de amenaza muy bajo.

Cuadro 17: Amenaza a las exportaciones de los complejos CERyOL argentinas por presencia de subsidios a la producción de Canadá.

(en millones de US\$, campaña agrícola 1997)

Productos objeto de subsidios a la producción	Posiciones arancelarias comprendidas en los complejos CERyOL	Subsidios de caja ámbar	Valor de producción	% del subsidio / valor producción	IA5
Trigo	1001.90.	35.6	4240.1	0.8	3
Cebada	1003.00.	15.4	861.6	1.8	3
Maíz	1005.10. 1005.90.	7.1	701.0	1.0	3
Sorgo	1007.00.	1.4	1061.6	0.1	3
Soja	1201.10.	1.1	813.8	0.1	3
Maní	1202.20.	1.4	1061.6	0.1	3
Girasol	1206.00.	1.4	1061.6	0.1	3
Otros productos	...	0.0	-	0.0	0

Fuente: Elaborado en base a última notificación de Canadá a la OMC (G/AG/N/CAN/37/Rev.1)

II.2.6. Indicador de Amenaza Global (IAG)

De los resultados del Indicador de Amenaza Global (IAG) se observa que 8 de los 35 productos exportados por la Argentina de los complejos CERyOL (ver Cuadro 1) registran al menos³⁷ índices de entre 8 y 10 puntos en alguno de los mercados identificados como relevantes para las exportaciones de los complejos CERyOL (ver Cuadro 18). Por otro lado, sólo 3 productos registran amenazas de orden medio-alto (con un IAG inferior a 8 puntos pero superior o igual a 6,5 puntos) y 14 productos amenazas de orden medio-bajo (IAG inferior a 6,5 puntos pero superior a 5 puntos). Finalmente, 10 productos registran IAG inferior a 5 puntos (ver Cuadro 18).

Los **productos más afectados** serían los de los capítulos 10 y 12 del nomenclador arancelario, es decir los cereales y semillas oleaginosos. Entre los cereales se encuentran el **trigo blando no para la siembra; cebada; maíz tanto para la siembra como para consumo; arroz con cáscara, sin cáscara y semi-blanqueado y blanqueado; y sorgo. Dentro de las oleaginosas se encuentran la soja, maní y girasol.**

Por otro lado, entre los **productos con grado de amenaza medio-bajo** (IAG inferior a 6,5 pero superior o igual a 5 puntos) se encuentran algunos productos derivados de los cereales como son la harina de trigo y maíz; grañones y sémola de trigo y maíz; maíz trozado o quebrantado; y almidón de maíz. Otros productos con un grado de amenaza medio son el aceite de soja no en bruto; aceite de oliva refinado; aceite de lino en bruto; aceite de maíz en bruto y refinado; margarina no líquida; aceite mezcla y aceites y grasas animales o vegetales.

³⁷ De esos 11 productos, 7 además registran IAG de entre 5 y 7 puntos en otros mercados de destino de nuestras exportaciones dentro de las Américas

Cuadro 18: Resultados del Indicador de amenaza global por producto

IAG		Cantidad productos	Descripción de productos
ALTO (entre 10 y 8 puntos)		8	Trigo, los demás (1001.90); cebada (1003.00); maíz, los demás (1005.90); arroz con cáscara (1006.10); arroz descascarillado (1006.20); arroz semi-blanqueado o blanqueado (1006.30); sorgo (1007.00); y Poroto de soja (1201.10)
MEDIO	MEDIO - ALTO (8 > IAG >= 6,5)	3	Maíz para la siembra (1005.10); maní sin cáscara (1202.20); y seminal de girasol (1206.00)
	MEDIO-BAJO (6,5 > IAG >= 5)	14	Harina de trigo (1101.00); harina de maíz (1102.20); grañones y sémola de trigo (1103.11); grañones y sémola de maíz (1103.13); maíz trozado o quebrantado (1104.23); almidón de maíz (1108.12); aceite de soja, refinado (1507.90); aceite de oliva, los demás (1509.90); aceite de lino, en bruto (1515.11); aceite de maíz, en bruto (1515.2); aceite de maíz, refinado (1515.29) margarina (1517.10); mezcla de aceites refinado (1517.90); y grasas y aceites vegetales o animales (1518.00).
BAJO (Inferior a 5 puntos)		10	Aceite de soja, en bruto (1507.10); aceite de maní, en bruto (1508.10); aceite de oliva virgen (1509.10); aceite de girasol, en bruto (1512.11); aceite de girasol, los demás (1512.19); aceites vegetales, los demás (1515.90); maníes preparados o conservados (2008.11); harina y pellets de soja (2304.00); .harina y pellets de maní (2305.00) y harina y pellets de girasol (2306.30).

Fuente: elaboración propia

Los productos sin posibilidades de ser amenazados, con niveles muy bajos, son el aceite de soja en bruto; aceite de oliva virgen, aceite de maní en bruto; aceite de girasol en bruto y refinado; aceites vegetales, los demás; maní preparados; y harina o pellets de soja maní y girasol.

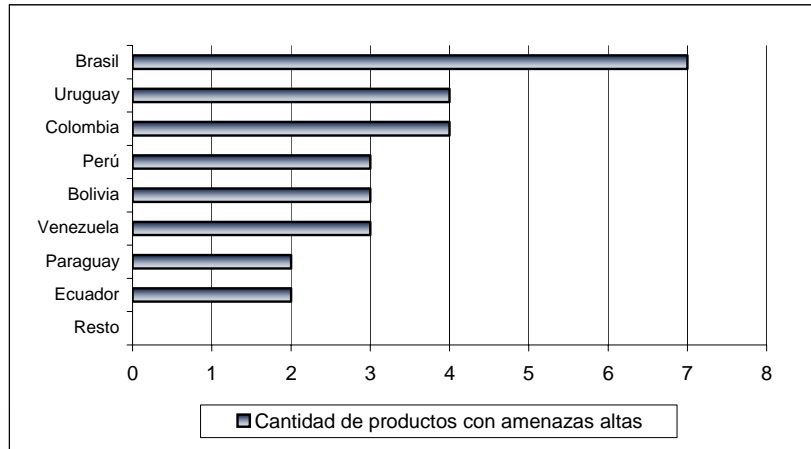
En los productos que presentan alto grado de amenaza (IAG de entre 10 y 8) o amenaza medio-alta (IAG inferior a 8 puntos pero superior o igual a 6,5 puntos), ésta proviene exclusivamente de las exportaciones que EE.UU. En los productos que presentan amenazas de grado medio-bajo (IAG inferior a 6,5 puntos pero superior o igual a 5 puntos), la amenaza proviene, en general, exclusivamente de las exportaciones de EE.UU. y en algunos casos como ser trigo, cebada, almidón de maíz, aceite de maíz en bruto y margarina se le suman las exportaciones de Canadá.

Productos que al menos registran amenazas ALTAS (IAG de entre 10 y 8 puntos) por principales destinos de nuestras exportaciones de los complejos CERYOL

En términos generales puede apreciarse que los destinos de nuestras exportaciones que serían más afectados por exportaciones de EE.UU. son los restantes países que conforman el MERCOSUR (Brasil, Uruguay y Paraguay), los países de la CAN (Perú,

Venezuela, Colombia y Ecuador) y **Bolivia** (ver Gráfico 1 y Anexo IV a) líneas pintadas en azul).

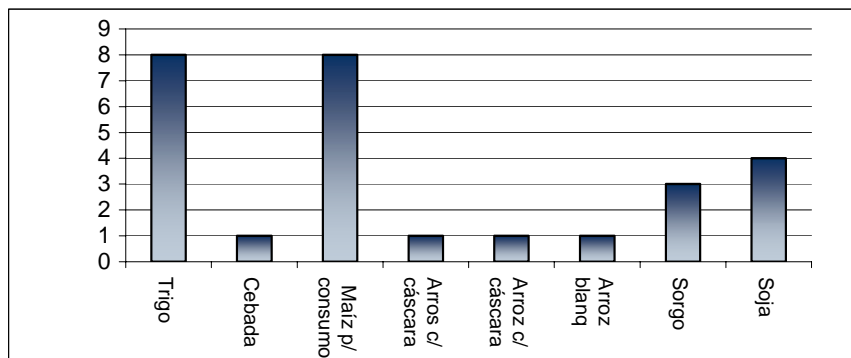
Gráfico 1: Cantidad de productos con AMENAZAS ALTAS por mercado



Cabe destacar que **los mercados de la CAN tienen un potencial importante** para las exportaciones argentinas de los productos de los complejos CERyOL. **Esto se deriva de la implementación del acuerdo que recién comenzará a regir a fines del 2004 y que rendirá sus frutos en 10 o 15 años.** Hoy, las exportaciones a dicho destino sólo representan el 16% de lo exportado por Argentina a los países del ALCA, registrando un ingreso de divisas para el promedio 1999-2001 de 313 millones. Sin embargo, la implementación del acuerdo recientemente negociado podría originar un incremento sustancial de nuestras exportaciones a dicho destino.

Entre los productos que estarían más afectados (Gráfico 2), el **trigo (1001.90.)** y **maíz no para la siembra (1005.90)** figuran como los productos que más mercados amenazados registran (de los 22 destinos analizados, en 8 está altamente amenazado). El sorgo (1007.00) y soja (1201.10.) verifican alto grado de amenaza en 4 y 3 mercados respectivamente. Por otro lado, la cebada (1003.00.) y el arroz con cáscara (1006.10.), descascarillado (1006.20.) y blanqueado o semi blanqueado (1006.30) registran un alto nivel de amenaza pero sólo en el mercado brasilero.

Gráfico 2: Cantidad de mercados con AMENAZAS ALTAS (IAG mayor e igual a 8) para cada producto



Productos que registran amenazas MEDIAS-ALTAS (IAG es inferior a 8 puntos pero superior o igual a 6,5 puntos) por principales destinos de nuestras exportaciones de los complejos CERyOL.

Como ya se mencionó, los productos que enfrentan oportunidades medias-altas son tres: maíz para la siembra (1005.10); maní sin cáscara (1002.20); y semillas de girasol (1206.00). Cada uno de estos productos enfrenta amenazas medio-altas en 5 mercados.

Para el caso del maíz los mercados son: Brasil, Perú, Bolivia, Uruguay y Paraguay. En el caso del maní son: Brasil, Perú, Venezuela, Colombia y Uruguay; y finalmente, para el caso de las semillas de girasol son: Brasil, Venezuela, Bolivia, Uruguay y Paraguay.

Productos que registran amenazas MEDIO-BAJAS (IAG inferior a 6,5 puntos pero superior o igual a 5 puntos) por principales destinos de nuestras exportaciones de los complejos CERyOL.

Productos como trigo (1001.90.), cebada (1003.00.), maíz para consumo (1005.90.), arroz con cáscara (1006.10); arroz semi-blanqueado o blanqueado (1006.30.), sorgo (1007.00.), soja (1201.10.) y maní (1202.20.) también enfrentan amenazas de termino medio-bajo en los mercados de Chile, República Dominicana, Canadá, Uruguay, Guatemala, México, Haití, Costa Rica, Trinidad y Tobago, El Salvador y Nicaragua de acuerdo al producto que se trate (para más detalles ver Anexo IV a)).

Si es considerando a EE.UU. como país que puede amenazar nuestras exportaciones, existen otros productos (ver Gráfico 3) que no enfrentan amenazas fuertes pero sí medianas-bajas con un IAG de entre 5 y 6,5 puntos. Los aceites mezcla refinados (1517.90), harina de trigo (1101.00.) y almidón de maíz (1108.12.) tendrían amenazados por lo menos 4 destinos a los que actualmente se exportan. Le siguen el aceite de soja refinado (1507.90.), aceite de maíz refinado (1515.29), y margarina no líquida (1517.10.) con 3 destinos de exportación con amenaza media por exportaciones provenientes de EE.UU. en los mismos productos. El resto de los productos tienen 2 o menos destinos amenazados.

Por otro lado, si se miran los mercados que presentan mayor cantidad de productos con amenazas medias-bajas, Brasil y Uruguay se destacan (ver Gráfico 4). Luego le siguen Chile, Perú y Paraguay con 5 productos; y Venezuela con 4; Los restantes destinos de las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL presentan entre 3 y 1 producto con amenazas medias-bajas, salvo Canadá, Ecuador, Panamá, Jamaica, Surinam Honduras y Trinidad y Tobago que no registran amenazas medias-bajas en ningún producto.

Gráfico 3: Cantidad de mercados con amenazas MEDIAS-BAJAS (IAG entre 5 y 6,5 puntos) por producto

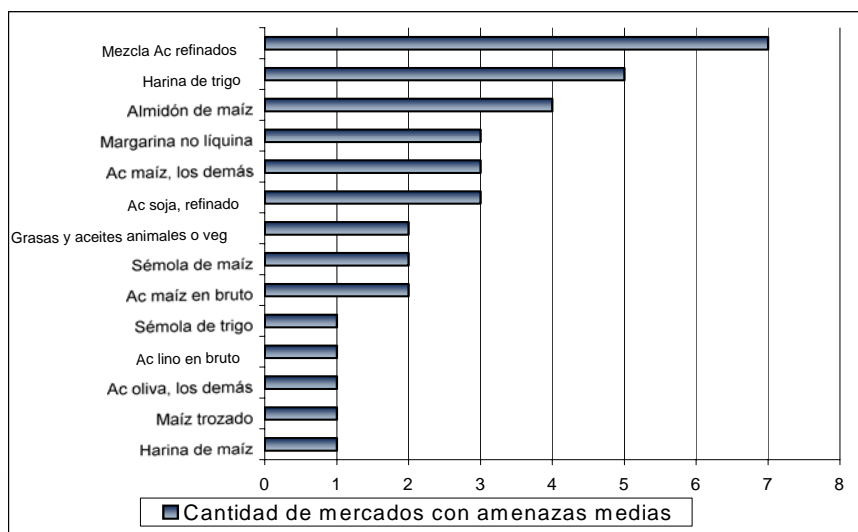
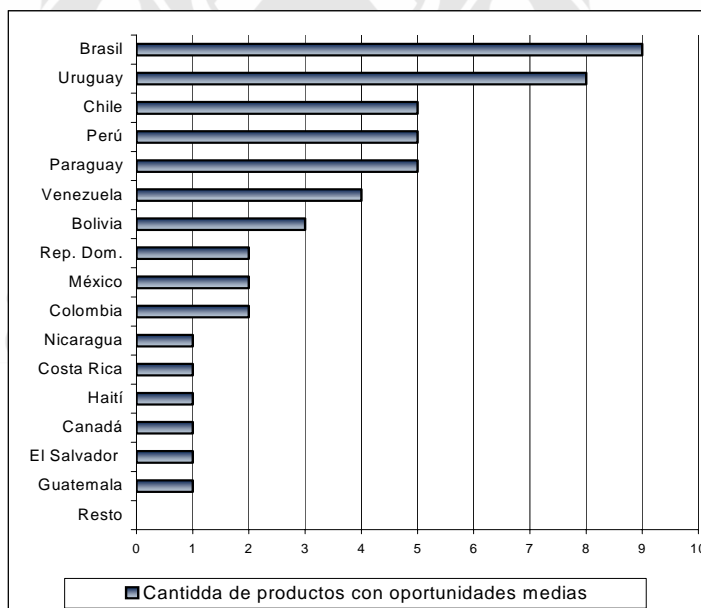


Gráfico 4: Cantidad de productos con amenazas MEDIAS-BAJAS (IAG entre 5 y 6.5 puntos) por mercado



Por otro lado, las exportaciones de Canadá, también podrían producir amenazas de orden medio (IAG entre 5 y 7 puntos) para el trigo (1001.90.), cebada (1003.00.), almidón de maíz (1008.12.), harina de trigo (1101.00.), aceite de maíz en bruto (1515.21.) y margarina no líquida (1517.10.) (ver Cuadro 19).

Cuadro 19: Productos exportados por Argentina que registran amenazas MEDIAS (IAG inferior a 8 puntos pero superior o igual a 5 puntos) por destino de exportación con motivo de las exportaciones de Canadá.

	Trigo 1001.90.	Cebada 1003.00.	H. trigo 1101.00.	Almidón de maíz 1108.12.	Aceite de maíz 1515.21.	Margarina 1517.10.
Brasil	6.4	6.9	5.0	5.3	0.0	5.1
Chile	2.7	3.2	2.0	2.7	0.0	2.5
Perú	5.4	0.0	4.0	5.1	0.0	0.0
Venezuela	5.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EE.UU.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bolivia	5.4	0.0	5.0	5.1	0.0	0.0
Colombia	5.4	0.0	0.0	0.0	5.2	0.0
Rep. Dom.	0.0	0.0	0.0	0.0	0	0.0
Uruguay	5.4	5.9	4.0	5.5	5.3	5.9
Paraguay	5.4	0.0	4.0	0.0	0.0	5.2
Ecuador	4.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: elaboración propia

Productos que registran un IAG de entre 0 y 4 puntos por principales destinos de nuestras exportaciones de los complejos CERyOL

Como ya se mencionó son 10, de los 35 productos exportados por la Argentina al ALCA, los que no registran amenazas en ningún mercado o lo hacen en un nivel muy bajo, es decir inferior a los 5 puntos. A continuación se detalla el IAG para los caso en que EE.UU. generar la amenaza (ver Cuadro 20). Si se considera a Canadá y Brasil como países que amenazan nuestras exportaciones los niveles son inferiores.

Cuadro 20: Productos exportados por Argentina por destino de exportación que registran un IAG bajo con motivo de las exportaciones de EE.UU.

	Aceite soja, en bruto 1507.10.	Aceite maní, en bruto 1508.10.	Aceite de oliva virgen 1009.10.	Aceite girasol, en bruto 1512.11.	Aceite girasol, refinado 1512.19.	Aceites vegetales, los demás 1515.90.	Maníes preparados 2008.11	Harina y pellets de soja 2304.00	Harina y pellets de maní 2305.00.	Harina y pellets de girasol 2306.30.
Brasil	3.6	0.0	4.9	3.6	3.8	0.0	4.6	4.8	0.0	4.0
Chile	0.9	0.0	1.7	0.9	1.0	4.2	2.0	2.1	1.5	1.3
Perú	3.6	0.0	0.0	3.6	3.7	0.0	0.0	4.8	0.0	0.0
Venezuela	3.7	0.0	0.0	3.6	3.6	0.0	0.0	4.8	0.0	0.0
Bolivia	0.0	0.0	0.0	0.0	3.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colombia	3.6	0.0	0.0	3.6	3.6	0.0	0.0	4.8	0.0	4.0
Rep. Dom.	0.7	0.0	0.0	0.6	0.0	0.0	0.0	1.8	0.0	0.0
Uruguay	0.0	0.0	4.5	3.6	3.7	0.0	4.6	4.8	0.0	4.0
Canadá	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.7	0.0	0.0	0.0
Paraguay	0.0	0.0	0.0	3.6	3.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ecuador	3.6	0.0	4.4	3.6	3.6	0.0	0.0	4.8	0.0	0.0
Resto	0	0.0	0.0	0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: elaboración propia

Los productos como ya se mencionó son: **aceite de soja en bruto (1507.10.)**, **aceite de maní en bruto (1508.10.)**, **aceite de oliva virgen (1009.10)**; **aceite de girasol en bruto (1512.11.)** y **refinado (1512.19.)**, **aceites vegetales, los demás (1515.90.)**; **maníes preparados (2008.11)**; y **harina o pellets soja (2304.00)**, **maní (2305.00.)** y **girasol (2306.30)**.

CAPITULO III

IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES

Como en el capítulo anterior, se dividirá el análisis en dos partes, una primera con aspectos metodológicos que hacen a la identificación de las oportunidades para las exportaciones argentinas de los productos de los complejos CERyOL y una segunda parte que sintetiza los resultados obtenidos de aplicar la metodología descripta en la primer parte.

III.1. Metodología para la identificación de oportunidades

La metodología consiste tanto en la identificación de los productos y mercados bajo estudio como de la descripción de los indicadores que se utilizarán para la identificación de las oportunidades.

Es pertinente aclarar que sólo se abordarán las oportunidades que podrían derivarse de la apertura comercial que se materializaría por la construcción del ALCA, sin considerar la estructura de costos de producción de las exportaciones argentinas en comparación a sus competidores y de los mercados donde se desea entrar, ni de los costos de transporte y los niveles de tipo de cambio. Puede ocurrir, entonces, que una oportunidad identificada en este trabajo no se concrete en mayores exportaciones porque los otros factores que hacen a la competitividad no están dados.

III.1.1 Productos y mercados posibles

A fin de identificar oportunidades para las exportaciones de los complejos CERyOL se consideraron los mismos productos utilizados al identificar amenazas. Esto es aquellos productos exportados por la Argentina que superaban el millón de dólares en el promedio del período 1999-2001 (ver Cuadro 1). Es pertinente destacar que este trabajo no considera productos que actualmente exportamos en bajos niveles pero que, con la liberación arancelaria que se produciría en el marco del ALCA, podrían incrementar sus volúmenes exportados.

En lo que respecta a los mercados importadores de productos de los complejos CERyOL que pueden proporcionar oportunidades, se hace un análisis de todos los países que integrarían el ALCA menos los restantes socios del MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay), debido a que la Argentina ya cuenta con arancel cero para exportar a dichos destinos y, en consecuencia, la eliminación arancelaria dentro del proyecto ALCA no derivaría en ninguna oportunidad. También se excluye Haití por falta de información estadística.

Se destaca que hay otros países que tampoco necesitarán de la construcción del ALCA para materializar las oportunidades de su crecimiento. Tales son los casos de Chile, Bolivia y los países de la CAN (Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú) con quienes los países del MERCOSUR ya cuentan con acuerdos de libre comercio. Estos países se excluirán del análisis.

Como puede observarse en el Cuadro 21, los mercados identificados como posibles candidatos a ofrecer oportunidades para las exportaciones de los complejos CERyOL por la

construcción del ALCA son 23. Representan casi 6 mil millones de dólares, un poco menos de lo que la Argentina exportó (7.568³⁸ millones de dólares), a nivel mundial, en los 35 productos seleccionados como de interés (ver Cuadro 1).

Cuadro 21: Países importadores dentro del ALCA de productos de los complejos CERyOL
(en millones de US\$, promedio 1999-2001)

	País	Importaciones mundiales
1	México	2652
2	EE.UU.	1240
3	Canadá	847
4	Rep. Dom.	166
5	Costa Rica	159
6	Guatemala	125
7	El Salvador	120
8	Jamaica	117
9	Panamá	80
10	Nicaragua	72
11	Trin y Tobag	62
12	Honduras	60
13	Bahamas	34
14	Barbados	20
15	Surinam	12
16	Sta. Lucía	9
17	St Vinc y las Granad.	9
18	Guyana	9
19	Ant y Barb	7
20	Grenada	6
21	Dominica	4
22	St. Kitts y Nevis	3
23	Bélice	2
	Total mercados que pueden presentar oportunidades por ALCA	5812
24	Brasil	1473
25	Colombia	708
26	Venezuela	554
27	Chile	427
28	Perú	385
29	Ecuador	95
30	Bolivia	87
31	Uruguay	48
32	Paraguay	27
	Total	9616

Fuente: elaborado en base a la base de datos del ALCA

Nota: los productos de los complejos CERyOL son los productos listados en el Cuadro 1.

III.1.2. Indicadores de oportunidades

Siguiendo la misma metodología que se utilizó para la identificación de amenazas, es decir, la utilización de indicadores, se construyeron 4 indicadores que están pensados para dar cuenta de las diferentes fuentes posibles de oportunidades. Nuevamente los indicadores

³⁸ Promedio 1999-2000.

tienen un puntaje de cero a diez, lo que representa un conjunto de situaciones que van, respectivamente, desde la inexistencia de oportunidades hasta un cuadro de oportunidad máxima.

Los indicadores son: 1) Indicador de oportunidad por nivelación de preferencias arancelarias; 2) Indicador de oportunidad por eliminación general de aranceles; 3) Indicador de oportunidad por eliminación del escalonamiento arancelario; y 4) Indicador de oportunidad por tamaño relativo de las importaciones mundiales de los países del ALCA en relación con las exportaciones argentinas al mundo.

Además, se construye un Indicador de Oportunidad Global que intentará reflejar en un sólo indicador las diferentes fuentes de oportunidades, materializadas en los indicadores descritos, para las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL.

IO1 – Indicador de oportunidad por nivelación de preferencias arancelarias

Dentro de los países del continente americano existe una red de acuerdos preferenciales. La Argentina participa en muchos de ellos pero no en todos, quedando al margen de algunos acuerdos que otorgan preferencias arancelarias a países que pueden ser competidores nuestros. La eliminación arancelaria en el marco del ALCA disolvería esta desventaja para la Argentina siendo entonces una fuente de oportunidad para las exportaciones de los complejos CERyOL.

El indicador IO1 puede ir de 0 a 10. Si $IO1 = 0$ significa que los países que son competidores a la Argentina como exportadores de productos de los complejos CERyOL no tienen una preferencia arancelaria para abastecer al mercado j ; la eliminación arancelaria que se produciría en el marco del ALCA no generaría una oportunidad por nivelación de preferencias arancelarias. Si por el contrario, se asigna el número 10 al IO1 esto implica que alguno de nuestros competidores tiene la preferencia máxima, entrada libre de arancel, mientras que las exportaciones argentinas deben pagar arancel para ingresar a ese mercado. Por esta razón, la eliminación arancelaria por la construcción del ALCA disolvería el diferencial arancelario para las exportaciones argentinas y constituiría una fuente de oportunidad para nuestras exportaciones.

Lo ante dicho puede formularse de la siguiente manera:

$$IO1_{j,i} = ((\max \% \text{ pref.}^{\text{entre pcomp}}_{j,i}) - (\% \text{ pref}^{\text{Arg}}_{j,i}))/10$$

El IO1 sólo tomará valores positivos. Si $(\max \% \text{ pref.}^{\text{entre pcomp}}_{j,i})$ es menor a $(\% \text{ pref}^{\text{Arg}}_{j,i})$ entonces el $IO1_{j,i}$ será igual a cero.

j = país que otorga la preferencia; i = producto; $\max \% \text{ pref.}^{\text{entre pcomp}}_{j,i}$ = máximo de preferencia entre los países competidores de las exportaciones argentinas; pcomp = EE.UU., Canadá y Brasil; $\% \text{ pref}^{\text{Arg}}_{j,i}$ = porcentaje de preferencia obtenida por la Argentina.

Dividimos por 10 para obtener un índice que asuma valores de entre 0 a 10. De esta forma, los escalones se definen de modo que el nivel 0 del indicador representa un rango de 0-9% de margen de preferencia, el nivel 1 se corresponde con el rango de 10-19 y así sucesivamente.

IO2 – Indicador de oportunidad por eliminación general de aranceles

Éste segundo indicador está relacionado con el anterior pero analiza el efecto de la eliminación arancelaria teniendo en cuenta los diferentes niveles de aranceles. Se supone que: a) si el arancel vigente es mayor o igual a 20% es suficiente para considerar que su eliminación presentaría una oportunidad muy fuerte para las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL. Esto queda representado por un IO2 igual a 10; b) si el arancel está entre el 20 y el 15% también existen razones para suponer que, de eliminarse, las oportunidades para las exportaciones de los complejos CERyOL serían importantes. De esta manera el IO2 es igual a 8; c) si el arancel es inferior al 15% pero superior o igual al 5% se evalúa a la oportunidad como media representada por un IO2 de entre 6 y 4; d) si el arancel es inferior al 5% la oportunidad es tomada como baja con un IO2 igual a 2; y e) si el arancel es 0 la oportunidad es nula con un IO2 igual a 0.

$$IO2_{j,i} = \begin{cases} 10 & \text{si } A_{j,i} \geq 20 \\ 8 & \text{si } 20 > A_{j,i} \geq 15 \\ 6 & \text{si } 15 > A_{j,i} \geq 10 \\ 4 & \text{si } 10 > A_{j,i} \geq 5 \\ 2 & \text{si } 5 > A_{j,i} \geq 1 \\ 0 & \text{si } A_{j,i} < 1 \end{cases}$$

j = país que aplica el arancel; i = producto; A = arancel

La escala de valores asignada a cada rango de reducción de aranceles parte de suponer que el nivel de arancel superior al 20% para los productos de los complejos CERyOL constituye un obstáculo de mucha importancia.

IO3 – Indicador de oportunidad por eliminación del escalonamiento arancelario

El escalonamiento arancelario, definido como el arancel adicional que deben pagar los productos que tienen algún grado de procesamiento en relación con los productos que tienen menor grado de elaboración, constituye una barrera adicional para el acceso a los mercados de los productos elaborados y contribuye a aumentar las distorsiones en la producción y en el comercio internacional.

El indicador que se define a continuación intenta reflejar cómo la eliminación de los diferentes grados de escalonamiento arancelario podría implicar fuentes de oportunidades para las exportaciones de productos elaborados dentro de los complejos CERyOL.

$$IO3_{j,i} = \begin{cases} 10 & \text{si } A^{\text{prodc elab}}_j / A^{\text{prodc prim}}_j \geq 2 \\ 8 & \text{si } 2 > A^{\text{prodc elab}}_j / A^{\text{prodc prim}}_j \geq 1.5 \\ 6 & \text{si } 1.5 > A^{\text{prodc elab}}_j / A^{\text{prodc prim}}_j > 1 \\ 0 & \text{si } A^{\text{prodc elab}}_j / A^{\text{prodc prim}}_j \leq 1 \end{cases}$$

j = país; i = producto; $A^{\text{prodc elab}}$ = Arancel producto elaborado; $A^{\text{prodc prim}}$ = Arancel producto primario

Se considera que si el arancel del producto elaborado es el doble o más del doble del arancel que pagan las materias primas que se utilizan para su procesamiento, la eliminación arancelaria para todos los productos generaría el dismantelamiento de este escalonamiento

arancelario constituyendo así una fuente adicional muy importante de oportunidad para estos productos. Esto se ve reflejado con un IO3 igual a 10. Por otro lado, si el arancel del producto elaborado es de entre el 50 y el 100% más alto que el arancel del producto primario, la oportunidad también es alta reflejada por un IO3 igual a 8. Si el arancel, en cambio, del producto elaborado es superior al arancel del producto primario pero en menos de un 50%, el indicador de oportunidad por la eliminación del escalonamiento arancelario es medio, reflejado con un IO3 igual a 6. Por último, si el arancel del producto elaborado es igual o inferior al arancel del producto primario, no existe escalonamiento arancelario y, en consecuencia, no existe oportunidad alguna por su eliminación.

Para el caso de las materias primas que integran las exportaciones de los complejos CERyOL este índice siempre tomará el valor de 0 (cero).

Para la construcción del indicador se consideró las siguientes relaciones (ver Cuadro 22) entre producto elaborado y producto primario o anterior en la cadena productiva. En los casos en los que existe más de un producto anterior en la cadena se tomó el promedio simple de los aranceles de dichos productos.

Cuadro 22: Productos elaborados y sus respectivos productos primarios

Producto con algún grado de elaboración	Producto anterior en la cadena
Arroz descascarillado	Arroz con cáscara
Arroz semi blanqueado o blanqueado	Arroz con cáscara
Harina de trigo o morcajo	Trigo, los demás
Harina de maíz	Maíz, los demás
Grañones y sémola de trigo	Trigo, los demás
Grañones y sémola de maíz	Maíz, los demás
Maíz trozado o quebrantado	Maíz, los demás
Almidón de maíz	Maíz, los demás
Aceite de soja en bruto	Poroto de soja
Aceite de soja, los demás	Poroto de soja y aceite de soja en bruto
Aceite de maní en bruto	Maní sin cáscara
Aceite de girasol o cártamo en bruto	Semilla de girasol
Aceite de girasol o cártamo, los demás	Semilla de girasol y aceite de girasol en bruto
Aceite de maíz en bruto	Maíz, los demás
Aceite de maíz, los demás	Maíz, los demás y aceite de maíz en bruto
Aceites vegetales, los demás	Maíz, poroto de soja, maní sin cáscara y semilla de girasol
Margarina, excepto margarina líquida	Maíz, poroto de soja, maní sin cáscara y semilla de girasol
Mezclas de aceites refinados	Maíz, poroto de soja, maní sin cáscara y semilla de girasol
Maníes preparados o conservados	Maní sin cáscara
Harina y "pellets" de soja	Poroto de soja
Harina y "pellets" de maní	Maní sin cáscara
Harina y "pellets" de girasol	Semilla de girasol

Fuente: elaboración propia

IO4 – Indicador de oportunidad por tamaño relativo de las importaciones mundiales de los países del ALCA en relación con las exportaciones argentinas al mundo

La relevancia de la cuantía importada por los países que constituyen las Américas es otro ámbito en el cual puede evaluarse la importancia de las oportunidades para las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL. En este caso se considera el tamaño relativo de las importaciones mundiales de un determinado país de las Américas, para un

determinado producto, en relación con el tamaño de las exportaciones argentinas al mundo en ese mismo producto. Lo que se intenta ver es si el mercado del ALCA es atractivo o no para nuestras exportaciones.

$$IO4_{j,i} = \begin{cases} 10 & \text{si } (M^j_{M,i} / X^{Arg}_{M,i}) \geq 0.3 \\ 8 & \text{si } 0.3 > (M^j_{M,i} / X^{Arg}_{M,i}) \geq 0.1 \\ 6 & \text{si } 0.1 > (M^j_{M,i} / X^{Arg}_{M,i}) \geq 0.05 \\ 4 & \text{si } 0.05 > (M^j_{M,i} / X^{Arg}_{M,i}) \geq 0.03 \\ 0 & \text{si } (M^j_{M,i} / X^{Arg}_{M,i}) < 0.03 \end{cases}$$

j = país; i = producto; $M^j_{M,i}$ = importaciones mundiales del país j en el producto i ; $X^{Arg}_{M,i}$ = exportaciones argentinas mundiales del producto i

Se consideró que si el mercado de importación representa un 30% o más de nuestras exportaciones al mundo, en un determinado producto, es suficiente para considerarlo como un destino muy atractivo para nuestras exportaciones. En consecuencia, la oportunidad que se abriría con el ALCA es muy alta; quedará manifestado por un IO4 igual a 10. Adicionalmente, si el mercado de importación representa entre el 30 y el 10% de nuestras exportaciones, en un determinado producto, la oportunidad también es alta reflejada por un IO4 igual a 8. En cambio, si las importaciones de un determinado país son de entre el 10 y el 5% la oportunidad es media graficada con un IO4 igual a 6. Finalmente, si las importaciones de un determinado producto por un determinado país representan menos del 3% de nuestras exportaciones en el mismo producto las oportunidades son consideradas bajas o nulas.

IOG – Indicador de oportunidad global

Este indicador agrupa a los indicadores descriptos *supra* y pretende agrupar un conjunto de factores de oportunidades que entran en juego a la hora de hablar de una zona de libre comercio, como pretende ser el ALCA. Sin embargo, no todos los factores tienen la misma relevancia a la hora de construir el *Indicador de Oportunidad Global* (IOG). Por esta razón se ponderará cada uno de los indicadores descriptos con un coeficiente que representa su importancia en relación con otros factores que generan oportunidades.

Desde el punto de vista que aquí se está analizando, que es la eliminación arancelaria dentro de las negociaciones para la construcción del ALCA, el factor más visible y el que más directamente puede afectar a nuestras exportaciones es la **eliminación del obstáculo arancelario** para poder entrar a un determinado mercado. De esta manera, el Indicador de oportunidad por eliminación general de aranceles (IO2) es el más importante de los 4 indicadores. Se propone para este índice un coeficiente de 0,4 en una escala que va de 0 a 1.

Los indicadores de oportunidades por **nivelación de preferencias arancelarias** (IO1) y por **tamaño relativo de las importaciones mundiales de los mercados del ALCA** en relación con las exportaciones argentinas (IO4) son factores también importantes a la hora de analizar oportunidades y se propone un coeficiente de 0,25 para cada uno.

Por último, para el Indicador de oportunidad por **eliminación del escalonamiento arancelario** (IO3), no por ser menos importante que los demás para el caso de los productos elaborados, sino por una cuestión metodológica se propone un coeficiente de 0,1. El aspecto a señalar aquí es que el IOG se aplicará tanto para productos primarios como

elaborados. El Indicador de oportunidad por presencia de escalonamiento arancelario, que es uno de los componentes del IOG, en los productos primarios por definición siempre va a ser cero, porque estos no sufren el escalonamiento arancelario. En consecuencia, si se le da un coeficiente alto al Indicador de oportunidad por la eliminación del escalonamiento arancelario, se estaría subestimando demasiado las oportunidades globales para los productos sin elaboración. De esta manera, se prefirió darle un valor bajo, antes que sacarlo, por considerarlo de suma importancia para los productos con algún grado de elaboración.

Lo antes dicho puede enunciarse de la siguiente manera:

$$\text{IOG}_{j,i} = 0,25 \text{IO1}_{j,i} + 0,4 \text{IO2}_{j,i} + 0,1 \text{IO3}_{j,i} + 0,25 \text{IO4}_{j,i}$$

j =país; i = producto

El IOG tomará valores de entre 0 y 10 puntos. Cuando el IOG esté entre 8 y 10, el grado de oportunidad por la construcción del ALCA para las exportaciones argentinas en un destino será alta. Si el IOG está entre 5 y 7, el grado de oportunidad será medio y si es inferior a 5 puntos se considerará que no existen oportunidades.

III.2. Resultados Obtenidos

III.2.1. IO1 Indicador de oportunidad por nivelación de preferencias arancelarias

De los 23 países identificados como posibles candidatos a proporcionar oportunidades para las exportaciones de los complejos CERyOL varios ya cuentan con acuerdos con países de las Américas exportadores de productos de los complejos CERyOL. Como se identificó en el Capítulo II, sección 1.2 de este trabajo, EE.UU., Canadá y Brasil son los 3 principales países competidores de la Argentina a la hora de proveer mercados con productos de los complejos CERyOL. Por lo tanto, no todos los acuerdos de preferencias arancelarias que los países de las Américas tienen son relevantes para este trabajo; si no solamente aquellos que estos países hayan firmado con EE.UU., Canadá y Brasil.

En el Cuadro 23 se pueden identificar los acuerdos de preferencias arancelarias existentes entre los 23 países identificados como relevantes (ver Cuadro 21) y los países proveedores de productos de los complejos CERyOL. Los dos acuerdos que presentan mayor relevancia de los cuales la Argentina no forma parte y no tiene acuerdos relevantes con los países que lo integran para neutralizar sus efectos son: el NAFTA (North American Free Trade Agreement) y el CAFTA (Central American Free Trade Agreement).

Si se considera a **EE.UU. como país proveedor de productos de los complejos CERyOL** puede advertirse a México, Canadá, República Dominicana, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Honduras como mercados en los cuales la Argentina tiene una desventaja considerable en lo que respecta a las preferencias arancelarias (o tendrá en los próximos años para el caso de los países del CAFTA) para ingresar a estos mercados. En cambio, si se considera **Canadá como país competidor de la Argentina** en la provisión de productos de los complejos CERyOL, se observa que los mercados en los cuales este país cuenta con acuerdos preferenciales superiores a los que la Argentina tiene son México y EE.UU.; los dos, como bien se sabe, son en el marco del NAFTA. Si se considera **Brasil como país competidor de la Argentina** el único caso que tiene un acuerdo diferente del que tiene la Argentina es con México (ACE 53 Brasil-México y ACE 6 Argentina –

México), pero éste acuerdo sólo es superior al firmado por México con la Argentina en harina de maíz (1102.00); grañones y sémola de trigo (1103.11); y almidón de maíz (1108.12) donde la preferencia obtenida por Brasil es del 100% y la obtenida por la Argentina es del 20%. En todos estos casos la concreción de un área libre de arancel en las Américas representaría oportunidades para la Argentina con motivo de la nivelación de preferencias arancelarias.

Cuadro 23: Acuerdos de preferencias arancelarias de países de las Américas con países exportadores de productos de los complejos CERyOL dentro de las Américas

País importador que otorga la preferencia	País que exporta productos de los complejos CERyOL beneficiario de la preferencia			
	EE.UU.	Canadá	Brasil	Argentina
México	NAFTA	NAFTA	ACE 53	ACE 6
EE.UU.	-	NAFTA	SGP	SGP
Canadá	NAFTA	-	SGP	SGP
Rep. Dom.	CAFTA	-	-	-
Costa Rica	CAFTA	ALC	-	-
Guatemala	CAFTA	-	-	-
El Salvador	CAFTA	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-
Panamá	-	-	-	-
Nicaragua	CAFTA	-	-	-
Trin y Tobag	-	-	-	-
Honduras	CAFTA	-	-	-
Bahamas	-	-	-	-
Barbados	-	-	-	-
Surinam	-	-	-	-
Sta. Lucía	-	-	-	-
St Vinc y las Granad.	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-
Ant y Barb	-	-	-	-
Grenada	-	-	-	-
Dominica	-	-	-	-
St. Kitts y Nevis	-	-	-	-
Bélice	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia.

México como oportunidad para las exportaciones argentinas

Si bien la Argentina tiene un acuerdo de complementación económica en el marco de la ALADI con México (ACE 6), el mismo sólo nos deja en igualdad de condiciones con EE.UU y Canadá en 6 productos de los 35 identificados como de interés. A saber: arroz descascarillado (1006.20); arroz semi blanqueado o blanqueado (1006.30); aceite de oliva virgen (1509.10) y los demás (1509.90); aceites vegetales los demás (1515.90); y grasas y aceites vegetales o animales (1518.00). Además, en 3 de los productos identificados como de interés (maíz para la siembra, semilla de girasol y sorgo) el arancel de importación de México es cero y en consecuencia no es necesaria ninguna preferencia arancelaria. En todos

estos productos el ALCA no representaría oportunidades. El Indicador de Oportunidad por nivelación de preferencias (IO1) es igual a 0.

Por otro lado, el ACE 6 también cubre a otros 11 productos pero con un nivel de preferencia de tan sólo el 20% para los productos argentinos y para el caso del aceite de girasol en bruto (1512.11) dentro de una cuota de 100.000 Tm. con una preferencia del 50%³⁹. Para estos productos existe un **alto nivel de oportunidad** para las exportaciones argentinas. El IO1, en estos casos, registra un nivel de 8 puntos (5 puntos para el caso de aceite de girasol si se contempla el arancel preferencial dentro de la cuota). Los productos son: **harina de trigo** (1101.00) y **maíz** (1102.20); **grañones y sémola de trigo** (1103.11) y **maíz** (1103.13); **maíz trozado o quebrantado** (1104.23); **almidón de maíz** (1108.12); **maní sin cáscara** (1202.20); **aceite de lino en bruto** (1515.11); y **harinas de soja** (2304.00), **maní** (2305.00) y **girasol** (2306.30). Existen otros 12 productos en los cuales la Argentina carece de toda preferencia para entrar al mercado mexicano teniendo así un grado de oportunidad más alto, que en los casos anteriores. Para estos casos el IO1 es igual a 10 puntos. **Los productos con mayor nivel de oportunidad en México son: trigo los demás** (1001.90); **arroz con cáscara** (1006.10); **poroto de soja** (1201.00); **aceite de soja en bruto** (1507.10) y **refinado** (1507.90); **aceite de maní en bruto** (1508.10); **aceite de girasol refinado** (1512.90); **aceite de maíz en bruto** (1515.21) y **refinado** (1515.29); **margarina excepto margarina líquida** (1517.10); **aceites mezcla** (1517.90) y **maníes preparados** (2008.11).

EE.UU. como oportunidad para las exportaciones argentinas

Para acceder al mercado de EE.UU. la Argentina cuenta, en algunos productos, con un **acceso preferencial del 100% bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)**. Para los productos objeto de este beneficio **la eliminación arancelaria en el marco del ALCA serviría para consolidar dichas preferencias⁴⁰**. La oportunidad radicaría principalmente en este hecho y no en una mejora en el acceso al mercado materializada por una reducción arancelaria. Los productos que actualmente tienen una preferencia del 100% para entrar a EE.UU. bajo el SGP son: **maíz los demás** (1005.90); **arroz semi blanqueado o blanqueado** (1006.30); **sorgo en grano** (1007.00); **harina de maíz** (1102.20); **grañones y sémola de maíz** (1103.13); **maíz trozado o quebrantado** (1104.23), **maní sin cáscara dentro de una cuota** (1202.20); **aceite de oliva virgen** (1509.10) y los demás (1509.90); **aceites vegetales los demás** (1515.90); **mezcla de aceites refinados** (1517.90); **maníes preparados o conservados** (2008.11) **dentro de una cuota; y harina de maní** (2305.00) y **girasol** (2306.30). Estos productos registran un IO1 igual a 0 a razón de tener un acceso preferencial igual al que tienen Canadá y Brasil.

Por otro lado, **4 productos ya cuentan con arancel cero en EE.UU.** Ellos son: **maíz para la siembra** (1005.10); **poroto de soja** (1201.00), **semillas de girasol** (1206.00); y **aceite de lino en bruto** (1515.11). En consecuencia, el ALCA no presentará oportunidades a estos productos en el mercado del norte. El IO1 es igual a cero en todos estos casos.

³⁹ En el pasado ha habido problemas por parte de México para utilizarse este contingente arancelario.

⁴⁰ El SGP permite a los países que otorgan las preferencias un gran poder de maniobra para concederlas o retirarlas cuando ellos lo consideren pertinente. La OMC permite que los países desarrollados otorguen dichas preferencias a los países en desarrollo o los países menos adelantados pero no los obliga. El sistema depende de la voluntad de los países desarrollados.

Finalmente, en los productos que contaríamos con oportunidades para entrar en EE.UU. a razón de la nivelación de preferencias arancelarias son: **trigo blando o pan** (1001.90); **cebada** (1003.00); **arroz con cáscara** (1006.10); **arroz descascarillado** (1006.20); **harina de trigo** (1101.00); **grañones y sémola de trigo** (1103.11); **maní sin cáscara** (1202.20) fuera de la cuota; **aceite de soja en bruto** (1507.10) y **refinado** (1507.90); **aceite de maní en bruto** (1508.10.); **aceite de girasol en bruto** (1512.11) y **refinado** (1512.19); **aceite de maíz en bruto** (1515.21) y **refinado** (1515.29); **margarina, excepto margarina líquida** (1517.10); **grasas y aceites vegetales o animales** (1518.00); **maníes preparados o conservados** (2008.11) fuera de la cuota; y **pellets y harina de soja** (2304.00). En estos casos el IO1 es igual a 10.

Canadá como oportunidad para las exportaciones argentinas

En el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), Argentina cuenta con preferencias del 100% para el maíz trozado o quebrantado (1104.23) y los maníes preparados (2008.11); del 75% para las grasas y aceites animales o vegetales (1518.00); y del 17% para la harina de maíz (1102.20). En los restantes productos no goza de ninguna preferencia. De estos productos sólo la **harina de maíz tiene un IO1 con valor significativo (IO1=8), representando la nivelación de preferencias en el ALCA una oportunidad para este producto.**

En 16 de los 35 productos de interés para las exportaciones de los complejos CERyOL, Canadá tiene arancel cero. En consecuencia, no se derivaría oportunidad alguna para las exportaciones argentinas de esos productos. Los productos son: maíz para la siembra (1005.10), maíz los demás (1005.90); arroz con cáscara (1006.10); arroz sin cáscara (1006.20); arroz semi blanqueado o blanqueado (1006.30); sorgo en grano (1007.00); grañones y sémola de maíz (1103.13); almidón de maíz (1108.12); poroto de soja (1201.00); maní sin cáscara (1202.20); semilla de girasol (1206.00); aceite de oliva virgen (1509.10); aceite de oliva los demás (1509.90); y harina y pellets de soja (2304.00); maní (2305.00) y girasol (2306.30).

En **15 productos** la Argentina no goza de preferencia arancelaria alguna para ingresar al mercado canadiense y el arancel de importación es distinto de cero. En estos productos el IOG es igual a 10 reflejando la existencia de **oportunidad por nivelación de preferencias** que podría derivar el ALCA. Dichos productos son: **trigo los demás** (1001.90); **cebada** (1003.00); **harina de trigo** (1101.00); **harina de maíz** (1102.20); **grañones y sémola de trigo** (1103.11); **aceite de soja en bruto** (1507.10), y **refinado** (1517.90); **aceite de maní en bruto** (1508.10); **aceite de girasol en bruto** (1512.11) y **refinado** (1512.19); **aceite de lino en bruto** (1515.11); **aceite de maíz en bruto** (1515.21); y **refinado** (1515.29); **aceites vegetales los demás** (1515.90); **margarina, excepto margarina líquida** (1517.10); y **mezcla de aceites refinados** (1517.90).

República Dominicana, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Honduras como oportunidad para las exportaciones argentinas

Con motivo del reciente Acuerdo firmado por EE.UU. con estos países y el Acuerdo de libre comercio entre Canadá y Costa Rica, Argentina quedó desnivelada en preferencias arancelarias para ingresar a estos países centroamericanos. La conformación del ALCA podría nivelar nuevamente el terreno en aquellos productos que tienen aranceles de importación. El IO1 en todos los casos que el arancel sea positivo es igual a 10, representando la oportunidad que el ALCA podría derivar para nivelar las preferencias.

III.2.2. IO2 - Indicador de oportunidad por eliminación general de aranceles

Este indicador lo que intenta medir es en cuánto los productos exportados por la Argentina, dentro de los complejos CERyOL, se verían beneficiados por la eliminación arancelaria⁴¹, teniendo en cuenta el tamaño del arancel que se aplica actualmente.

Los productos que registrarían mayores oportunidades (IO2 mayor o igual a 8) a razón de la eliminación arancelaria (ver Cuadro 24) en la mayor cantidad de mercados son el **maní** preparado (2008.11.) y sin cáscara (1202.20)); **los arroces** (arroz descascarillado (1006.20); arroz semi blanqueado (1006.30); y arroz con cáscara (1006.10)); **los aceites**, salvo el de lino (aceite de soja, los demás (1507.90); mezcla de aceites refinados (1517.90); aceite de maíz, los demás (1515.29); aceite de girasol, lo demás (1512.19); aceites vegetales, los demás (1515.90); aceite de oliva, los demás (1509.90); aceite de soja, en bruto (1507.10); aceite de oliva virgen (1509.10); aceite de maní, en bruto (1508.10); aceite de girasol en bruto (1512.11); y aceite de maíz en bruto (1512.11); **margarina, excepto margarina líquida** (1517.10); **sorgo** (1007.00); **harina de trigo** (1101.00) y maíz, los demás (1005.90). Todos estos productos registran aranceles mayores o iguales al 15% en más del 48 % de los mercados analizados.

Cuadro 24: Productos que registran oportunidades altas por la eliminación arancelaria

	Posición arancelaria	Descripción del producto	Cantidad de destinos con IO2>=8	% mercados c/ oportunidades altas
1	2008.11.	Maníes preparados o conservados	22	96
2	1507.90.	Aceite de soja, los demás	21	91
5	1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	21	91
3	1006.20.	Arroz descascarillado	20	87
4	1006.30.	Arroz semiblanqueado o blanqueado	20	87
8	1517.90.	Mezclas de aceites refinados	20	87
6	1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	19	83
9	1007.00.	Sorgo en grano	19	83
7	1515.29.	Aceite de maíz, los demás	19	83
10	1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	18	78
11	1515.90.	Aceites vegetales, los demás	18	78
12	1101.00.	Harina de trigo	15	65
13	1509.90.	Aceite de oliva, lo demás	14	61
16	1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	13	57
14	1507.10.	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado	13	57
15	1509.10.	Aceite de oliva virgen	13	57
17	1508.10.	Aceite de maní en bruto	12	52
18	1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	12	52
20	1005.90.	Maíz, los demás	11	48
19	1515.21.	Aceite de maíz en bruto	11	48
21	1103.13.	Grañones y sémola de maíz	4	17
22	1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales	4	17
23	1102.20.	Harina de maíz	3	13
25	1201.00.	Poroto de soja, incluso quebrantado	3	13
26	1515.11.	Aceite de lino en bruto	3	13
27	1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	2	9

⁴¹ Los aranceles que se utilizaron son los aplicados a la Argentina por los 23 países identificados como relevantes según la última información disponible en la base de datos del ALCA.

24	1103.11.	Grañones y sémola de trigo	2	9
29	2305.00.	Harina y "pellets" de maní	2	9
30	2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	2	9
31	1003.00.	Cebada	1	4
28	1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	1	4
32	1108.12.	Almidón de maíz	1	4
33	1206.00.	Semilla de girasol, incluso quebrantado	1	4
34	2304.00.	Harina y "pellets" de soja	1	4
35	1005.10.	Maíz, para siembra	0	0
		Total de destinos	23	100

Fuente: elaboración propia

Los productos que registran oportunidades altas ($IO2 \geq 8$) pero en una menor cantidad de mercados son: **la cebada** (1003.00); **trigo, los demás** (1001.90); **derivados del maíz** (grañones y sémola de maíz (1103.13); harina de maíz (1102.20); maíz trizado o quebrantado (1104.23); y almidón de maíz (1108.12)); **grañones y sémola de trigo** (1103.11); **semillas oleaginosas** (poroto de soja (1201.00); y semilla de girasol (1206.00)); **aceite de lino en bruto** (1515.11); **grasas y aceites vegetales y animales** (1518.00); y **harinas y pellets (de soja** (2304.00); **maní** (2305.00) y **girasol** (2306.30)). Los mercados en donde se registran estos aranceles altos son principalmente México y Panamá, entre otros países centroamericanos.

El maíz para la siembra no enfrenta aranceles iguales o superiores al 15% en ningún mercado.

Si se hace un análisis de cuales son los **mercados que tiene mayor cantidad de productos**, de los que son de interés para los complejos CERyOL, **con aranceles iguales o superiores al 15% se destacan los países de la CAN** (Colombia, Venezuela y Ecuador) con más del 95% de los productos de interés con aranceles superiores o iguales al 15%, **los países del CARICOM** (Guyana, Antigua y Barbuda, Barbados, Jamaica, Santa Lucía, Belice, Dominica, San Vicente, St. Kitts y Nevis, Surinam, Trinidad y Tobago y Grenada), **México y Panamá**. En todos estos mercados más del 50% de los productos de interés registran un arancel igual o superior al 15% (ver Cuadro 25).

Cuadro 25: Cantidad de productos con oportunidades altas, por presencia de aranceles superiores o iguales al 15%, por mercado

País	Cantidad de productos con $IO2 \geq 8$	% de productos con oportunidades altas
Guyana	21	60
Ant y Barb	20	57
Barbados	20	57
Jamaica	20	57
Sta Lucía	20	57
Belice	19	54
Dominica	19	54
México	19	54
Panamá	19	54
St Vinc	19	54
St Kitts	19	54
Surinam	19	54
Trin y Tobag	19	54
Grenada	18	51
Honduras	15	43

El Salvador	14	40
Guatemala	13	37
Costa Rica	12	34
Nicaragua	12	34
Rep. Dom	11	31
Canadá	7	20
EE.UU.	6	17
Bahamas	0	0

Fuente: elaboración propia.

Para más información sobre los resultados de éste índice ver Anexo V.

III.2.3. IO3 - Indicador de oportunidad por eliminación del escalonamiento arancelario

La presencia de escalonamiento arancelario⁴², es decir aranceles superiores para los productos elaborados que para el producto primario, implica un obstáculo adicional que tienen que sortear los productos con algún grado de procesamiento. La construcción de un área libre de aranceles en las Américas brindará oportunidades adicionales para estos productos ya que eliminará este diferencial arancelario.

Los productos con algún grado de elaboración que soportan un mayor diferencial arancelario en la mayoría de los mercados analizados son: aceite de girasol, en bruto (1512.11), en relación con el arancel de importación de la semilla de girasol; harina de trigo (1101.00) y grañones y sémola de trigo (1103.11) en relación con el trigo; aceite de soja, los demás (1507.90), en relación con el poroto de soja y al aceite de soja en bruto; aceite de soja en bruto (1507.10), en relación al poroto de soja; aceite de girasol, los demás (1512.19), en relación a la semilla de girasol y al aceite de girasol en bruto; y aceites vegetales, los demás (1515.90) en relación al promedio del arancel para la soja, girasol, maíz y maní. Existen también otros productos que registran un alto diferencial arancelario y pueden verse en el Cuadro 26, pero en una menor cantidad de mercados. Para todos estos productos el índice de oportunidad por la eliminación de este escalonamiento arancelario es de al menos 8 puntos.

Cuadro 26: Productos con indicador de oportunidad alto ($IO3 \geq 8$) y medias ($8 > IO3 \geq 6$) por eliminación del escalonamiento arancelario por cantidad de mercados.

Posición arancelaria	Descripción del producto	Cantidad de mercados con oportunidades altas ($IO3 \geq 8$)	% de mercados con oportunidades altas	Cantidad de mercados con oportunidades medias ($8 > IO3 \geq 6$)	% de mercados con oportunidades medias
		Escal. arancel alto		Escal. aranc. medio	
1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	21	91	0	0
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	19	83	1	4
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	19	83	1	4
1507.90.	Aceite de soja, los demás	18	78	2	9
1507.10.	Aceite de soja en bruto	18	78	1	4
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los	17	74	3	13

⁴² Los aranceles que se utilizaron son los aplicados a la Argentina por los 23 países identificados como relevantes según la última información disponible en la base de datos del ALCA.

	demás				
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	17	74	3	13
1515.21.	Aceite de maíz en bruto	13	57	1	4
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	13	57	1	4
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	13	57	1	4
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	13	57	4	17
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	12	52	4	17
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	11	48	3	13
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	10	43	1	4
2008.11.	Maníes preparados o conservados	9	39	1	4
1102.20.	Harina de maíz	10	43	0	0
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	10	43	0	0
1108.12.	Almidón de maíz	10	43	0	0
1508.10.	Aceite de maní en bruto	4	17	0	0
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	3	13	2	9
1006.20.	Arroz descascarillado	2	9	1	4
1006.30.	Arroz semi blanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	2	9	2	9
	Total de mercados	23	100	23	100

Fuente: elaboración propia

Los países que hacen un mayor diferenciar arancelario entre los productos elaborados y las materias primas en la mayoría de los productos elaborados son Canadá y República Dominicana. Le siguen varios países del CARICOM (Dominica, Jamaica, Trinidad y Tobago, Grenada, St. Vincent y St. Kitts y Nevis), Chile, y El Salvador y Costa Rica (ver Cuadro 27).

Cuadro 27: Cantidad de productos que registran oportunidades altas ($IO3 \geq 8$) y medias ($8 > IO3 \geq 6$) por eliminación del escalonamiento arancelario, por mercado de importación

País	Cantidad de productos con oportunidades altas ($IO3 \geq 8$)	% de productos con oportunidades altas	Cantidad de productos con oportunidades medias ($8 > IO3 \geq 6$)	% de productos con oportunidades medias
			Escal. arancelario alto	Escal. arancelario medio
Canadá	20	91	0	0
Rep. Dom	20	91	0	0
Dominica	18	82	0	0
Jamaica	17	77	0	0
Trin y Tobag	16	73	0	0
Grenada	14	64	0	0
St Vinc	14	64	0	0
St Kitts	14	64	3	14
El Salvador	13	59	0	0
Costa Rica	12	55	1	5
Nicaragua	11	50	1	5
Panamá	11	50	0	0
Sta Lucía	11	50	4	18
Surinam	11	50	0	0
Guatemala	9	41	3	14
Honduras	9	41	3	14
Bahamas	8	36	4	18
Barbados	7	32	0	0
EE.UU.	7	32	4	18

Guyana	7	32	2	9
Ant y Barb	6	27	4	18
México	6	27	2	9
Bélice	3	14	2	9
Total productos con algún grado de elaboración	22	100	22	100

Fuente: elaboración propia

EE.UU. y México sólo tienen un diferencial arancelario alto (el arancel del producto elaborado es al menos el 50% más alto del arancel aplicable a la materia prima) para 7 y 6 productos, respectivamente, con algún grado de elaboración respectivamente. En EE.UU. son: aceite de girasol en bruto (1512.11) y refinado (1512.19); aceite de soja, en bruto (1507.10) y los demás (1507.90); aceite de maíz en bruto (1515.21); y harinas y pellets de soja (2304.00) y girasol (2306.30). En México los productos que enfrentan escalonamiento arancelario son: aceite de girasol en bruto (1512.11); aceite de soja, los demás (1507.90); maníes preparados o conservados (2008.11); y harinas y pellets de soja (2304.000) y girasol (2305.30).

III.2.4. IO4 - Indicador de oportunidad por tamaño relativo de las importaciones mundiales de los mercados del ALCA en relación con las exportaciones argentinas al mundo.

A través de este indicador lo que se intenta medir es la importancia del mercado de importación. Es decir, cuán grande es el mercado de importación en relación con lo que la Argentina exporta al mundo⁴³ de un determinado producto de los complejos CERyOL.

Los productos que registran oportunidades altas en la mayoría de los mercados a razón de que el tamaño del mercado de importación es significativo en relación con las exportaciones argentinas son: margarina, excepto margarina líquida (1517.10); grañones y sémola de maíz (1103.13); arroz descascarillado (1006.20); almidón de maíz (1108.12); y aceites vegetales, los demás (1515.90).

Cuadro 28: Productos con indicadores de oportunidad alto (IO4>=8) y medio (8=>IO4>=6) por tamaño relativo del mercado de importación.

Posición arancelaria	Descripción del producto	Cantidad de mercados con oportunidades altas (IO4>=8)	% de mercados con oportunidades altas	Cantidad de mercados con al menos oportunidades medias (8=>IO4>=6)	% de mercados con oportunidades medias
		Escal. arancel alto		Escal. aranc. medio	
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	20	87	1	4
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	15	65	1	4
1006.20.	Arroz descascarillado	12	52	4	17

⁴³ Las estadísticas que se utilizaron son las disponibles en la base de datos del ALCA. El período utilizado es el de 199-2001. En los casos en los que no se dispuso de la información para este período se utilizó el período 1998-2000. Las exportaciones e importaciones se tomaron en millones de dólares estadounidenses.

1108.12.	Almidón de maíz	11	48	2	9
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	10	43	3	13
1102.20.	Harina de maíz	9	39	1	4
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	8	35	6	26
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	7	30	0	0
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	7	30	2	9
1509.10	Aceite de oliva virgen	7	30	3	13
1006.30.	Arroz semi blanqueado o blanqueado	6	26	2	9
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	6	26	1	4
1515.21.	Aceite de maíz en bruto	6	26	1	4
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	6	26	2	9
1507.90.	Aceite de soja, los demás	5	22	2	9
1005.10.	Maíz, para siembra	4	17	2	9
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	4	17	2	9
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales	4	17	1	4
1003.00.	Cebada	3	13	0	0
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	3	13	0	0
1509.90.	Aceite de oliva, lo demás	3	13	3	13
1206.00.	Semilla de girasol	2	9	1	4
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	2	9	0	0
1005.90.	Maíz, los demás	2	9	3	13
1201.00.	Poroto de soja, incluso quebrantado	2	9	1	4
1515.11.	Aceite de lino en bruto	2	9	1	4
2008.11.	Maníes preparados o conservados	2	9	2	9
1007.00.	Sorgo en grano	1	4	0	0
1508.10.	Aceite de maní en bruto	1	4	0	0
1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	1	4	0	0
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	1	4	0	0
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	1	4	2	9
1507.10.	Aceite de soja en bruto	0	0	0	0
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	0	0	1	4
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	0	0	0	0
	Total mercados	23	100	23	100

Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, los países que registran mayor cantidad de productos con oportunidades altas por el tamaño de sus importaciones en dichos productos son México, Canadá y EE.UU, luego le siguen, pero con un número bastante menor de cantidad de productos con oportunidades altas: Guatemala, Nicaragua, República Dominicana, entre otros países (ver Cuadro 29)

Cuadro 29: Cantidad de productos, por mercado, que registran oportunidades altas (IO4>=8) y medias (8=>IO3>=6) por el tamaño relativo de los mercados de importación

País	Cantidad de productos con oportunidades altas (IO3>=8)	% de productos con oportunidades altas	Cantidad de productos con oportunidades medias (8=>IO3>=6)	% de productos con oportunidades medias
	Escal. arancelario alto		Escal. arancelario alto y medio	
México	26	74	3	9
Canadá	26	74	1	3
EE.UU.	23	66	2	6
Guatemala	9	26	0	0
Nicaragua	9	26	2	6
Rep. Dom	9	26	5	14
Bahamas	8	23	4	11
Costa Rica	8	23	4	11
Panamá	8	23	1	3
Trin y Tobag	8	23	2	6
El Salvador	7	20	7	20
Jamaica	6	17	5	14
Honduras	5	14	3	9
Barbados	3	9	3	9
Bélice	3	9	1	3
Guyana	3	9	0	0
Sta Lucía	3	9	2	6
Grenada	2	6	0	0
St Vinc	2	6	1	3
Surinam	2	6	1	3
Ant y Barb	1	3	2	6
Dominica	1	3	1	3
St Kitts	1	3	1	3
Total productos con algún grado de elaboración	35	100	35	100

Fuente: elaboración propia.

Para más detalles sobre los resultados de éste índice ver Anexo VI.

III.2.5. Indicadores de oportunidades globales

Considerando en forma conjunta las diferentes fuentes de oportunidades descriptas hasta aquí se construye un Indicador de Oportunidad Global (IOG). De este indicador surge que el producto que verifica oportunidades altas (IOG>=8) en la mayor cantidad de mercados es la margarina, excepto la margarina líquida (1517.10) con 9 mercados de los 23 que son en total. Además, en otros 9 mercados verificó oportunidades medias altas con un IOG mayor a 6,5 (ver Cuadro 30).

Siguiendo, en cantidad de mercados que registran oportunidades altas, están los aceites vegetales, los demás (1515.90); arroz descascarillado (1006.20); aceite de maíz, los demás (1515.90); el aceite de soja los demás (1507.90); aceite de girasol, los demás (1512.19) y arroz con cáscara (1006.10) con 4 mercados en los que registran oportunidades altas.

El aceite de maíz, los demás (1515.29) y el aceite de soja, los demás (1507.90) también registran 7 y 6 mercados, respectivamente con oportunidades medias-altas (IOG inferior a ocho puntos pero superior a 6,5).

Con 3 mercados con oportunidades altas está la mezcla de aceites refinados (1517.90) y con dos mercados, la harina de trigo (1101.00) y el arroz semi blanqueado o blanqueado (1006.30).

Productos como aceite de maíz en bruto (1515.21); maníes preparados (2008.11); grañones y sémola de trigo (1103.11); harina de maíz (1102.20); grañones y sémola de maíz (1103.13); maíz, los demás (1005.90); aceite de oliva virgen (1509.10) y los demás (1509.90); trigo los demás (1101.90); y cebada (1003.00) registran oportunidades altas en un sólo mercado (Ver Cuadro 29 y Anexo 6). Los restantes productos no registran oportunidades altas en ningún mercado (productos como el maíz para la siembra (1005.10) y semillas de girasol (1206.00) no registran oportunidades altas o medias en ningún mercado).

La harina de maíz (1102.20) y los grañones y sémola de maíz (1103.13) además de registrar un mercado con oportunidades altas, registran 7 y 5 mercados con oportunidades medias-altas respectivamente.

Cuadro 30: Productos por mercado con oportunidades globales altas y medias

Posición Arancelaria	Descripción del producto	Cantidad de mercados con OPORTUNIDADES ALTA (IOG>=8)	Cantidad de mercados con OPORTUNIDADES MEDIAS (8>IOG>=5)		
			Total	Altas 8>IOG>6,5	Bajas 6,5=>IOG>=5
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	9	12	9	3
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	4	15	4	11
1006.20.	Arroz descascarillado	4	14	-	14
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	4	12	7	5
1507.90.	Aceite de soja, los demás	4	10	6	4
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	4	8	4	4
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	4	4	2	2
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	3	11	2	9
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	2	19	1	18
1006.30.	Arroz semi blanqueado o blanqueado	2	7	1	6
2008.11.	Maníes preparados o conservados	1	9	3	6
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	1	8	3	5
1102.20.	Harina de maíz	1	7	7	0
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	1	7	5	2
1005.90.	Maíz, los demás	1	5	3	2
1509.10.	Aceite de oliva virgen	1	5	2	3
1509.90.	Aceite de oliva, lo demás	1	4	-	4
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	1	2	-	2
1003.00.	Cebada	1	2	1	1
1515.21.	Aceite de maíz en bruto	0	13	4	9

1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	0	17	1	16
1507.10.	Aceite de soja en bruto	0	15	1	14
1007.00.	Sorgo en grano	0	6	-	6
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	0	6	-	6
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	0	6	-	6
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	0	4	2	2
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales	0	4	-	4
1108.12.	Almidón de maíz	0	2	1	1
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	0	2	1	1
1515.11.	Aceite de lino en bruto	0	2	1	1
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	0	1	1	-
1201.00.	Poroto de soja, incluso quebrantado	0	1	1	-
1508.10.	Aceite de maní en bruto	0	1	1	-
1005.10.	Maíz, para siembra	0	0	-	-
1206.00.	Semilla de girasol, incluso quebrantado	0	0	-	-
	Total de mercados	23			

Fuente: elaboración propia.

En lo que respecta a los mercados que presentan la mayor cantidad de productos con oportunidades altas y medias, destaca México con 7 productos con oportunidades altas y 15 con oportunidades medias-altas de un total de 35 productos que son objeto de estudio (ver Cuadro 31). Nicaragua, Canadá, El Salvador y República Dominicana también destacan en cantidad significativa de productos con oportunidades altas (7 el primero y 6 los restantes). Honduras, Costa Rica, EE.UU. y Guatemala presentan algún producto con oportunidades altas. Los restantes no presentan ningún producto con oportunidades altas.

En lo que respecta a oportunidades medias-altas, con un IOG de entre 8 y 6,5 puntos, luego de México se encuentran Guatemala con 9 productos y República Dominicana y Costa Rica con 7 productos con oportunidades medias-altas.

EE.UU. sólo presenta oportunidades altas para tres productos (margarina no líquida (1517.10); arroz descascarillado (1006.20) y aceite de soja, los demás (1507.90)) y oportunidades medias-altas para 4 (aceite de maíz, los demás (1515.29); aceite de soja, en bruto (1507.10); aceite de maní, en bruto (1508.10) y maní sin cáscara (1202.20)).

Cuadro 31: Cantidad de productos por mercado con oportunidades altas y medias

País	Cantidad de productos con OPORTUNIDADES ALTA (IOG>=8)	Cantidad de mercados con OPORTUNIDADES MEDIAS (8>IOG>=5)	
		Altas 8>IOG>6,5	Bajas 6,50=>IOG>=5
México	7	15	7
Nicaragua	7	5	7
Canadá	6	5	4
El Salvador	6	5	9
Rep. Dom	6	7	7
Honduras	5	6	9
Costa Rica	4	7	13
EE.UU.	3	4	10
Guatemala	2	9	10

Ant y Barb	0	1	6
Bahamas	0	0	0
Barbados	0	0	7
Bélice	0	0	3
Dominica	0	1	9
Grenada	0	1	6
Guyana	0	1	4
Jamaica	0	2	13
Panamá	0	3	6
St Kitts	0	0	7
St Vinc	0	1	8
Sta Lucía	0	1	6
Surinam	0	2	5
Trin y Tobag	0	2	10

Fuente: elaboración propia.

Para más detalles sobre los resultados del Indicador de Oportunidad Global ver Anexo VII.



CAPITULO IV

BALANCE ENTRE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

IV.1. Metodología para realizar el balance

Para realizar un balance entre oportunidades y amenazas se utilizaron todas aquellas combinaciones país-producto con Indicador de Amenaza Global (IAG) y con Indicador de Oportunidad Global (IOG) mayor e igual a 5 puntos.

A fin de cuantificar las amenazas se utilizó el valor exportado por Argentina para el promedio 1999-2001 en las combinaciones antes mencionadas. En relación a las oportunidades se tomó el valor importado por los países que integrarían el ALCA, para el mismo promedio de años en las combinaciones país-producto antes citadas.

Considerar que el total de las exportaciones argentinas, en las combinaciones país-producto con IAG mayor e igual a 5 puntos, serán pérdidas o amenazadas por la construcción del ALCA puede constituir una sobre estimación de las amenazas. La Argentina podrá mantener parte de esas exportaciones aún en un escenario de liberalización completa del comercio en los países del Continente Americano. De igual modo, considerar que el total de las importaciones que verifican los países del ALCA, con IOG mayor a 5 puntos, representan oportunidades concretas para la Argentina podría constituir una sobre valoración. No es creíble que Argentina podría abastecer las combinaciones país-producto antes mencionadas por completo sin considerar que competidores de Argentina (EE.UU., Canadá y Brasil) podrían hacerlo también.

Para evitar una sobre valoración, se construyeron 2 escenarios que contemplan dos supuestos distintos.

El escenario 1 supone que la Argentina mantiene la participación en el mercado mundial que tiene en relación a sus competidores (EE.UU., Canadá y Brasil). En consecuencia, **para el caso de las amenazas sólo se contabilizan como exportaciones amenazadas aquellas que están por encima del porcentaje que Argentina exporta a nivel mundial considerando únicamente como fuentes alternativas de abastecimiento a Brasil, Canadá y EE.UU.** Por ejemplo, si Argentina abastece el 19%⁴⁴ del mercado mundial de trigo (considerando como abastecedores alternativos únicamente a Brasil, Canadá y EE.UU.) se supuso que Argentina podría mantener el 19% de sus exportaciones, a los destinos del ALCA amenazados. De esta manera, las exportaciones argentinas de trigo amenazadas sólo serían el 81%, es decir el porcentaje del mercado abastecido por sus competidores en el mercado mundial.

En el caso de las oportunidades, este supuesto implica que Argentina sólo debería contabilizar como oportunidades la porción de las importaciones, en las combinaciones país-producto con IOG mayor a 5 puntos, que podrían beneficiarse teniendo en cuenta la participación argentina a nivel mundial en relación a sus competidores. Siguiendo con el ejemplo antes citado, si Argentina abastece el 19% del mercado mundial de trigo (considerando sólo como abastecedores alternativos a Brasil, Canadá y EE.UU.) nuestro

⁴⁴ Ver Anexo VIII.

país sólo podría capturar ese porcentaje de las importaciones en los países donde se registra el IOG mayor a 5 puntos.

El **escenario 2 supone, en cambio, que la Argentina incrementa en un 50% la participación que tiene en relación a sus competidores**⁴⁵. En el ejemplo anterior pasaría de una participación del 19% al 28%. En consecuencia, para las amenazas se considerará amenazado sólo el 72% de las exportaciones de trigo a los destinos del ALCA, con IAG mayor o igual a 5 puntos, y dentro de las oportunidades, se considerará que sólo se podrá capturar el 28% de las importaciones de trigo en los mercados en los que el IOG es mayor o igual a 5 puntos.

IV.2. Resultados obtenidos

IV.2.1. Balance general

Como puede observarse en el Cuadro 32, bajo el **Escenario 1**, donde la Argentina mantendría su participación en relación a EE.UU., Canadá y Brasil., **las amenazas** totales (US\$ 1026 millones) **son mayores que las oportunidades** (US\$ 729 millones). En cambio, si se toma el **Escenario 2**, en el cual Argentina incrementa en un 50% su participación, **las oportunidades** totales (US\$ 1071 millones) **son superiores a las amenazas** (US\$ 911 millones).

Cuadro 32: Oportunidades y amenazas identificadas para las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL
(En millones de US\$)

Tipo de oportunidad o amenaza	AMENAZAS			OPORTUNIDADES		
	Export. Argentinas con IAG	Amenazas Escenario 1	Amenazas Escenario 2	Import. países ALCA con IOG	Oportunid. Escenario 1	Oportunid. Escenario 2
ALTA (IAG o IOG entre 8 y 10)	1130,5	934,0	835,8	1163,0	200,6	297,8
MEDIA-ALTA (IAG o IOG entre 7,9 y 6,5)	25,0	18,6	15,3	1414,4	246,4	354,2
MEDIA-BAJA (IAG o IOG entre 6,4 y 5)	110,4	73,4	60,1	1294,4	282,4	418,6
Total	1265,9	1026,0	911,2	3871,8	729,4	1070,6

Fuente: elaboración propia.

Tomando sólo las combinaciones país-producto con IAG alto (igual o superior a 8 puntos), el producto más amenazado, tanto en el Escenario 1 como en el 2, es el trigo (Cuadro 33). En el Escenario 1 la amenaza es de 716,7 millones de dólares (649,5 millones son amenazas en Brasil), mientras que en el Escenario 2, la amenaza baja a 636 millones (576 millones son en Brasil). **Le sigue**, en orden de importancia de valor exportado amenazado, **el maíz** no para la siembra con 136,3 millones de dólares en el Escenario 1 y con 123,6 millones en el Escenario 2 (en ambos casos principalmente en los destinos Brasil y Perú). **En tercer lugar está el arroz con cáscara** con un valor exportado amenazado de 25,8 millones de dólares en el Escenario 1 y de 24,2 millones en el Escenario 2 (en ambos casos en el mercado de Brasil exclusivamente). **Cuarto el arroz blanqueado o semi-**

⁴⁵ Ver Anexo VIII.

blanqueado. En quinto, sexto, séptimo y octavo lugar están la cebada, sorgo, soja y arroz descascarillado, respectivamente (ver valor y destino de exportaciones amenazadas en Cuadro 33).

Para el **trigo, cebada, arroz con cáscara y arroz descascarillado la amenaza es muy importante en relación con los valores exportados por la Argentina al mundo**. La amenaza implica, en los dos escenarios, más del 50% de las exportaciones argentinas mundiales de trigo, más del 70% de las exportaciones argentinas mundiales de cebada, más del 74% de las exportaciones argentinas mundiales de arroz con cáscara y más del 93% de las exportaciones argentinas de arroz descascarillado.

Cuadro 33: Amenazas ALTAS por producto y principales mercados donde se registran
(en millones de US\$)

Posición Arancel.	Descripción del producto	Export. argentin. c/ IAG Alto	Amenazas Escenario 1	Amenazas Escenario 2	Principales mercados amenazados
1001.90.	Trigo, los demás	878,9	716,7	635,5	Brasil
1003.00.	Cebada	12,2	11,5	11,2	Brasil
1005.90.	Maíz, los demás	161,8	136,3	123,6	Brasil y Perú
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	29,2	25,8	24,2	Brasil
1006.20.	Arroz descascarillado	5,7	5,6	5,5	Brasil
	Arroz semiblanqueado o blanqueado				Brasil
1006.30.		23,4	20,6	19,2	
1007.00.	Sorgo en grano	10,8	10,0	9,6	Brasil
1201.00.	Poroto de soja, incluso quebrantado	8,4	7,5	7,1	Perú, Venezuela y Colombia
	Total	1130,5	934,0	835,8	

Fuente: elaboración propia.

Si se considera el **valor exportado por mercados más amenazados, Brasil sobresale con una amenaza de pérdida de 788,9 millones de dólares en el Escenario 1 y de 705,6 millones en el Escenario 2**; seguido muy por detrás por Perú con 83 millones en el Escenario 1 y 75 millones en el Escenario 2. Otros 6 mercados registran amenazas pero sus valores son muy inferiores (ver Cuadro 34).

Cuadro 34: Mercados con amenazas ALTAS
(en millones de US\$)

País	Export. argentin. c/ IAG Alto	Amenazas Escenario 1	Amenazas Escenario 2
Brasil	956,7	788,9	705,6
Perú	99,7	83,0	74,5
Bolivia	18,8	15,4	13,6
Venezuela	14,8	12,5	11,4
Colombia	13,2	11,2	10,2
Paraguay	12,3	10,0	9,0
Uruguay	10,1	8,6	7,7
Ecuador	4,9	4,1	3,7
Total	1130,5	934,0	835,8

Fuente: elaboración propia.

Si se toman en cuenta las combinaciones país-producto con **amenazas medias-altas** (IAG menor a 8 puntos pero superior o igual a 6,5 puntos) y **amenazas medias-bajas** (IAG menor a 6,5 puntos pero superior o igual a 5 puntos) **el valor exportado amenazado, en el Escenario 1 se incrementa en sólo 18,6 y 73,4 millones de dólares respectivamente** (ver Cuadro 32) y, en el Escenario 2, **en 15,3 y 60,1 respectivamente**.

Los productos que registran amenazas medias-altas son el maíz para la siembra; el maní sin cáscara y las semillas de girasol.

En lo que **respecta a las oportunidades identificadas** en las combinación país-producto con Índice de Oportunidad Global (IOG) superior o igual a los 8 puntos, **se observa que las oportunidades podrían estar en los 201 millones de dólares en el Escenario 1 y en los 298 millones en el Escenario 2** (ver Cuadro 32).

El **mercado que presenta el mayor valor de oportunidades altas es México** con un monto de 158,3 millones de dólares⁴⁶ en el Escenario 1 y de 237,6 en el Escenario 2. **Posteriormente, pero muy por debajo están Canadá, Nicaragua, EE.UU., República Dominicana, El Salvador, Costa Rica, Honduras y Guatemala.**

Cuadro 35: Mercados con oportunidades ALTAS
(en millones de US\$)

País	Import. países ALCA c/ IOG Alto	Oportunidades Escenario 1	Oportunidades Escenario 2
México	933,6	158,3	237,6
Canadá	56,8	19,3	27,0
Nicaragua	43,4	5,6	8,5
EE.UU.	52,5	4,1	6,2
Rep. Dominicana	24,6	4,4	6,1
El Salvador	14,3	4,4	6,0
Costa Rica	14,2	1,6	2,4
Honduras	12,7	1,4	2,1
Guatemala	10,9	1,2	1,9
Total	1163,0	200,6	297,8

Fuente: elaboración propia.

El **producto que tendría mayores oportunidades es el maíz los demás (no para la siembra), con US\$ 91,3 millones en el Escenario 1 y US\$ 136,9 millones en el Escenario 2. Le sigue el trigo con US\$ 59,6 millones en el Escenario 1 y US\$ 89,3 millones en el Escenario 2. En los dos casos la oportunidad proviene casi exclusivamente del mercado mexicano.** Luego están (ver Cuadro 36) los aceites mezcla refinados; el aceite de girasol, los demás; el arroz con cáscara; el aceite de soja, los demás; el arroz semi blanqueado o blanqueado; la margarina no líquida; la harina de trigo; el aceite de oliva no virgen; la cebada; el arroz descascarillado; los grañones y la sémola de trigo y maíz; el aceite de oliva virgen; los aceite de maíz en bruto; y, los maníes preparados o conservados. Cabe destacar que **los valores de oportunidades identificados para la margarina, excepto la margarina líquida y las mezclas de aceites refinados, son muy significativos si se los compara con el valor exportado por la Argentina a nivel mundial** en el promedio 1999-2001. Para el primer producto en el Escenario 1 la oportunidad representa

⁴⁶ El valor total importado por México es de 933,56 millones de dólares en los productos que registran IOG alto.

un 107% del valor exportado por la Argentina y un 158% en el Escenario 2. Para los aceites mezcla refinados la oportunidad representa más del 40% de las exportaciones argentinas en el Escenario 1, llegando al 64% en el Escenario 2.

Cuadro 36: Oportunidades ALTAS por producto y principales mercados donde se registran
(en millones de US\$)

Posic. Aranc.	Descripción del producto	Import. países ALCA c/ IOG Alto	Oportunid. Escenario 1	Oportunid. Escenario 2	Principales mercados
1001.90.	Trigo, los demás	322,59	59,55	89,3	México
1003.00.	Cebada cervecera	5,5	0,3	0,5	Canadá
1005.90.	Maíz, los demás	580,2	91,3	136,9	México
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	48,5	5,6	8,3	Nicaragua, Costa Rica y Honduras
1006.20.	Arroz descascarillado	23,9	0,8	1,2	EE.UU.
1006.30.	Arroz semiblanqueado o blanqueado	32,0	3,9	5,8	Rep. Dom. y Nicaragua
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	11,7	3,0	4,5	Canadá y Nicaragua
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	0,04	0,02	0,03	Honduras
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	0,8	0,02	0,03	Honduras
1507.90.	Aceite de soja, los demás	35,3	5,0	7,5	EE.UU. y Nicaragua
1509.10.	Aceite de oliva virgen	0,4	0,3	0,4	Rep. Dom.
1509.90.	Aceite de oliva, los demás	1,4	1,3	1,4	Rep. Dom.
1512.19.	Aceite de girasol, los demás	15,3	11,9	15,3	Canadá.
1515.21.	Aceite de maíz en bruto	4,4	0,1	0,1	EE.UU.
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	7,9	0,2	0,2	Canadá
1517.10.	Margarina, Excel. margar.líquida	27,5	3,2	4,8	EE.UU. y México
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	42,5	13,5	20,2	México y Canadá
2008.11.	Maníes preparados o conservados	3,13	0,95	1,4	México
	Total	1163,0	200,6	297,8	

Fuente: elaboración propia.

En las combinaciones país-producto con **oportunidades medias-altas** se observa un incremento de las **oportunidades por un valor de 246,4 millones de dólares en el Escenario 1 y de 354,2 en el Escenario 2** (ver Cuadro 32). El **producto que más destaca**, con oportunidades medias-altas, **es el poroto de soja** con 84,4 millones de dólares en el Escenario 1 y con 126,7 millones en el Escenario 2 (ver Cuadro 32). **Seguido por el aceite de girasol en bruto y el maní sin cáscara**, con oportunidades medias-altas por un valor de 71 y 22,9 millones respectivamente en el Escenario 1 y 97 y 34,3 millones respectivamente en el Escenario 2. Dichas oportunidades se registran en el mercado de México. El **maíz no para la siembra** también registra oportunidades medias-altas por un valor total de 21,4 millones de dólares en el Escenario 1 y 32 millones en el Escenario 2 repartidas en los mercados de Costa Rica, El Salvador y Guatemala. **En cuarto y quinto lugar están el arroz con cáscara y el aceite de maní en bruto**, con una oportunidad media-alta que rondan entre 10 y 20 millones de dólares respectivamente (ver Cuadro 37). En el primer caso la oportunidad media-alta se registra en el mercado de México y en el segundo en el mercado de EE.UU.

Otros productos tienen oportunidades medias-altas pero no superan la decena de millón en valor de oportunidades, según pueden verse en el Cuadro 37. **En relación con los valores exportados** por la Argentina al mundo en el promedio 1999-2001, dentro de tales productos **son importantes las oportunidades para: arroz con cáscara** (35% en el

Escenario 1 y 53% en el Escenario 2); **harina de maíz** (58% en el Escenario 1 y 87% en el Escenario 2); **grañones y sémola de maíz** (45% en el Escenario 1 y 67% en el Escenario 2) y **trigo** (43% en el Escenario 1 y 64% en el Escenario 2); **maíz trozado** (95% en el Escenario 1 y 143% en el Escenario 2); **aceite de maní en bruto** (30% en el Escenario 1 y 34% en el Escenario 2); y, **margarina, excepto margarina líquida** (35% en el Escenario 1 y 52% en el Escenario 2).

Cuadro 37: Oportunidades MEDIAS ALTAS por producto y principales mercados donde se registran
(en millones de US\$)

Posic. Aranc.	Descripción del producto	Import. países ALCA c/ IOG Medio-Alto	Oportunid. Escenario 1	Oportunid. Escenario 2	Principales mercados
1003.00.	Cebada cervecera	38.3	2.2	3,3	México
1005.90.	Maíz, los demás	136.0	21.4	32,1	Costa, Rica, El Salvador y Guatemala.
1006.10.	Arroz c/ cáscara (arroz paddy)	99.3	11.4	17,1	México
1006.30.	Arroz semiblanq. o blanq.	3.1	0.4	0,6	Honduras
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	7.5	1.9	2,9	México
1102.20.	Harina de maíz	18.0	1.7	2,6	Canadá y México
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	3.2	1.3	2,0	Rep. Dominicana
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	28.7	0.7	1,0	Canadá y México
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	26.8	1.4	2,2	México
1108.12.	Almidón de maíz	8.3	0.4	0,6	México
1201.00.	Poroto de soja, incluso quebrantado	809.4	84.4	126,7	México
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	48.2	22.9	34,3	México
1507.10.	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado	0.7	0.4	0,6	EE.UU.
1507.90.	Aceite de soja, los demás	21.9	3.1	4,7	Canadá y Surinam
1508.10.	Aceite de maní en bruto	14.7	13.0	14,7	EE.UU.
1509.10.	Aceite de oliva virgen	1.0	0.6	0,9	Costa Rica y Guatem.
1512.11.	Aceite de girasol en bruto	97.0	71.1	97,0	México
1512.19.	Aceite de girasol, los demás	4.2	3.3	4,2	Costa Rica y Guatem.
1515.11.	Aceite de lino en bruto	1.5	0.5	0,7	México
1515.21.	Aceite de maíz en bruto	7.3	0.1	0,1	México
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	22.3	0.7	1,1	Canadá
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	2.9	0.1	0,1	Panamá
1517.10.	Marg., except marg. líquida	8.9	1.0	1,5	Jamaica y Panamá
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	4.8	1.5	2,3	Jamaica
2008.11.	Maníes prep. o conservados	0.5	0.2	2,2	Rep. Dominicana
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	1.0	0.8	1,0	México
	Total	1415.4	246.4	354,2	

Fuente: elaboración propia.

Finalmente, si se consideran las **combinaciones país-producto que presentan oportunidades medias-bajas** el monto de **las oportunidades asciende en 282,4 millones de dólares en el Escenario 1 y en 418,6 millones en el Escenario 2** (ver Cuadro 32). **El producto que presenta mayores oportunidades medias-bajas es el aceite de soja en bruto** con un monto de 65,7 millones de dólares en el Escenario 1 y 98,5 millones en el Escenario 2 (en ambos casos en los mercados de México y República Dominicana principalmente). Otros productos que registran oportunidades medias-bajas pueden verse en el Cuadro 38.

**Cuadro 38: Oportunidades MEDIAS BAJAS por producto
y principales mercados donde se registran**

(en millones de US\$)

Posic. Aranc.	Descripción del producto	Import. países ALCA c/ IOG Medio-Alto	Oportunid. Escenario 1	Oportunid. Escenario 2	Principales mercados
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	199,3	36,8	55,2	EE.UU.
1003.00.	Cervecera	80,1	4,6	6,8	EE.UU.
1005.90.	Maíz, los demás	17,7	2,8	4,2	Hond y Nicarag
1006.10.	Arroz c/ cáscara (arroz paddy)	1,9	0,2	0,3	Panamá y Rep. Dom
1006.20.	Arroz descascarillado	37,8	1,2	1,8	Jamaica
1006.30.	Arroz semi-blanqueado o blanqueado	36,2	4,4	6,6	México
1007.00.	Sorgo en grano	416,3	31,3	47,0	México
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	68,9	17,4	26,1	EE.UU.
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	1,7	0,7	1,1	EE.UU.
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	13,9	0,3	0,5	Canadá
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	7,9	0,4	0,6	Canadá
1108.12.	Almidón de maíz	2,5	0,1	0,2	Costa Rica
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	40,9	19,4	29,1	EE.UU.
1507.10.	Aceite de soja en bruto, incluso desg	113,7	65,7	98,5	México y Rep. Dominicana
1507.90.	Aceite de soja, los demás	6,0	0,9	1,3	Jamaica y Panamá
1509.10.	Aceite de oliva virgen	0,8	0,5	0,7	El Salvador y Trinad y Tobag
1509.90.	Aceite de oliva, lo demás	8,6	7,6	8,6	México
1512.11.	Aceite de girasol en bruto	12,2	8,9	12,2	EE.UU.
1512.19.	Aceite de girasol, los demás	4,7	3,7	4,7	EE.UU.
1515.11.	Aceite de lino en bruto	1,8	0,6	0,8	Canadá
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	1,3	0,1	0,1	Jamaica y Trinid y Tobag
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	3,0	0,1	0,1	Panamá
1517.10.	Marg., excepto marg. líquida	8,7	1,0	1,5	Guatemala
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	13,3	4,2	6,3	EE.UU.
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales	41,0	11,1	16,6	México
2008.11.	Maníes prep.. o conservados	54,2	16,4	24,6	EE.UU.
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	99,5	41,6	62,4	El Salvador Guatemala y México
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	0,7	0,7	0,7	México
		1294,4	282,44	418,6	

Fuente: elaboración propia.

Cabe destacar que considerando los valores exportados por la Argentina para el promedio 1999-2001, las oportunidades medias-bajas identificadas para sorgo; aceite de oliva, los demás; maníes preparados o conservado; y grasas y aceites vegetales y/o animales son considerables, superando el 40% en el Escenario 1 y el 50% en el Escenario 2.

IV.2.2. Balance por producto

Para hacer el balance se tomaron la sumatoria de las amenazas y oportunidades altas, medias-altas y medias-bajas. Bajo el Escenario 1, se observa que **12 de los 35 productos bajo análisis tendrían un balance negativo** (ver Cuadro 39). **Sobresale el trigo** con una pérdida neta de 620,3 millones de dólares. **Le siguen la harina de trigo** (pérdida de 24 millones), **el maíz los demás** (20,9) **el arroz semi-blanqueado** (18,2); **el arroz con cáscara** (8,7); **la cebada** (6,3); **el maíz para la siembra** (4,3); **las semillas de girasol** (4,0), **el arroz descascarillado** (3,6), **el aceite de maíz, los demás** (1,8); **el almidón de maíz** (1,3) y **el aceite de maíz en bruto** (0,3). En el **Escenario 2 los productos con balance negativo se reducen a 10**. De los productos antes enunciados los que dejan de tener un balance negativo son el maíz, no para la siembra y el arroz con cáscara (ver Cuadro 40).

Como puede verse en los Cuadros 39 y 40 **la pérdida representa el 60% de las exportaciones argentinas mundiales de arroz descascarillado en el Escenario 1 y el 42% en el segundo Escenario 53% de las de trigo en el Escenario 1 y 42% en el Escenario 2** y 44% de las exportaciones de almidón de maíz en el Escenario 1 y 33% en el Escenario 2. También son importantes los porcentajes en la cebada; la harina de trigo; el aceite de maíz, los demás; el arroz con cáscara; el aceite de maíz en bruto; el maíz para la siembra y el maíz no para la siembra.

Estas pérdidas se encuentran, en su gran mayoría, en el mercado de Brasil. En cambio, para los productos como el almidón de maíz y el aceite de maíz, Uruguay es el mercado de mayor relevancia. Se agrega Colombia para el caso del aceite de maíz, en bruto y Bolivia para el caso de la harina de trigo.

Cuadro 39: Balance entre productos – Escenario 1

(en millones de US\$ y % de exp.)

Posición Arancel.	Descripción del producto	Total amenazas	Total oportunidades	Balance	% en valor exportado por Argentina a nivel mundial
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	716.7	96.4	-620.3	-53.0
1003.00.	Cebada	13.3	7.0	-6.3	-39.5
1005.10.	Maíz, para siembra	4.3	0.0	-4.3	-12.5
1005.90.	Maíz, los demás	136.3	115.5	-20.9	-2.3
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	25.8	17.2	-8.7	-26.6
1006.20.	Arroz descascarillado	5.6	2.0	-3.6	-60.7
1006.30.	Arroz semi-blanqueado o blanqueado	26.8	8.6	-18.2	-23.9
1007.00.	Sorgo en grano	10.0	31.3	21.3	46.2
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	46.5	22.3	-24.3	-36.8
1102.20.	Harina de maíz	0.3	1.7	1.4	46.7
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	1.6	2.1	0.5	15.1
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	0.8	1.0	0.2	13.5
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	1.1	1.9	0.7	49.3
1108.12.	Almidón de maíz	1.8	0.5	-1.3	-43.6
1201.00.	Poroto de soja, incluso quebrantado	7.5	84.4	76.9	9.2
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	2.3	42.2	39.9	29.4
1206.00.	Semilla de girasol, incluso quebrantado	4.0	0.0	-4.0	-4.1
1507.10.	Aceite de soja en bruto, incluso desg.	0.0	66.1	66.1	6.4
1507.90.	Aceite de soja, los demás	3.7	9.0	5.2	11.6

1508.10.	Aceite de maní en bruto	0.0	13.0	13.0	30.4
1509.10.	Aceite de oliva virgen	0.0	1.3	1.3	33.1
1509.90.	Aceite de oliva, lo demás	1.9	8.8	6.9	42.2
1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	0.0	80.0	80.0	15.2
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	0.0	18.9	18.9	18.8
1515.11.	Aceite de lino en bruto	0.6	1.0	0.4	14.1
1515.21.	Aceite de maíz en bruto	0.5	0.1	-0.3	-24.2
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	2.5	0.7	-1.8	-27.7
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	0.0	0.3	0.3	22.4
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	2.1	5.2	3.1	105.1
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	9.7	19.2	9.5	30.0
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales	0.2	11.1	10.9	48.8
2008.11.	Maníes preparados o conservados	0.0	17.5	17.5	45.5
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	0.0	41.6	41.6	2.0
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	0.0	0.8	0.8	14.4
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	0.0	0.7	0.7	0.5
		1026.0	729.4	-296.6	

Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, entre los **productos que registran un balance positivo**, son 23 en el Escenario 1 y 25 en el Escenario 2. Como se mencionó anteriormente los productos que cambian de un balance negativo en el Escenario 1 a un balance positivo en el Escenario son el maíz no para la siembra y el arroz con cáscara.

Los productos que mayor **balance positivo tiene, en términos absolutos, son:** aceite de girasol en bruto, poroto de soja, aceite de soja en bruto, harina de soja, maní sin cáscara y maíz no para la siembra. En cambio, **en relación al valor exportado por Argentina a nivel mundial sobresalen:** margarina, excepto la margarina líquida; maíz trozado o quebrantado; grasas y aceites vegetales o animales; harina de maíz; sorgo en grano; maníes preparados o conservados; aceite de oliva, los demás; aceite de oliva virgen; aceite de maní en bruto; mezcla de aceites refinados; maníes sin cáscara; y, aceites vegetales los demás.

Cuadro 40: Balance entre productos – Escenario 2

(en millones de US\$ y % de exp.)

Posición Arancel.	Descripción del producto	Total amenazas	Total oportunidades	Balance	% en valor exportado por Argentina a nivel mundial
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	635,5	144,5	-491,0	-42,0
1003.00.	Cebada	12,9	10,6	-2,4	-14,9
1005.10.	Maíz, para siembra	3,9	0,0	-3,9	-11,2
1005.90.	Maíz, los demás	123,6	173,2	49,6	5,5
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	24,2	25,8	1,6	4,9
1006.20.	Arroz descascarillado	5,5	3,0	-2,5	-42,3
1006.30.	Arroz semi-blanqueado o blanqueado	24,9	13,0	-12,0	-15,8
1007.00.	Sorgo en grano	9,6	47,0	37,4	80,9
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	38,7	33,4	-5,3	-8,0
1102.20.	Harina de maíz	0,3	2,5	2,2	76,3
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	1,0	3,1	2,1	66,6
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	0,8	1,5	0,7	48,0
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	1,1	2,8	1,7	113,2
1108.12.	Almidón de maíz	1,7	0,8	-0,9	-32,8
1201.00.	Poroto de soja, incluso quebrantado	7,1	126,7	119,6	14,2
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	1,2	63,3	62,1	45,7
1206.00.	Semilla de girasol, incluso	2,7	0,0	-2,7	-2,8

	quebrantado				
1507.10.	Aceite de soja en bruto, incluso desg.	0,0	99,1	99,1	9,6
1507.90.	Aceite de soja, los demás	3,4	13,5	10,0	22,3
1508.10.	Aceite de maní en bruto	0,0	14,7	14,7	34,3
1509.10.	Aceite de oliva virgen	0,0	2,0	2,0	49,6
1509.90.	Aceite de oliva, lo demás	0,0	10,0	10,0	61,2
1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	0,0	109,1	109,1	20,7
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	0,0	24,2	24,2	24,1
1515.11.	Aceite de lino en bruto	0,5	1,6	1,1	38,1
1515.21.	Aceite de maíz en bruto	0,5	0,2	-0,3	-19,2
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	2,5	1,1	-1,4	-21,3
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	0,0	0,4	0,4	33,5
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	2,0	7,8	5,8	197,8
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	7,5	28,8	21,4	67,5
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales	0,1	16,6	16,5	73,7
2008.11.	Maníes preparados o conservados	0,0	26,2	26,2	68,2
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	0,0	62,4	62,4	2,9
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	0,0	1,0	1,0	18,9
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	0,0	0,7	0,7	0,5
		911,2	1070,6	159,5	

Fuente: elaboración propia.



CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS

En este trabajo se intentó identificar y evaluar las oportunidades y amenazas, que las exportaciones de los complejos CERyOL podrían enfrentar, en caso de una eliminación generalizada de los aranceles en el hemisferio.

Fueron identificados **5 factores como fuente de amenazas**. Ellos son: 1) la pérdida de preferencias arancelarias que sufriría la Argentina en relación con la pérdida de preferencias de nuestros competidores dentro del ALCA; 2) el tamaño relativo de las exportaciones argentinas a nivel mundial, en comparación con el tamaño de las exportaciones de nuestros competidores en productos de los complejos CERyOL; 3) la concentración de las exportaciones argentinas en un determinado destino dentro de las Américas; 4) la existencia de créditos a la exportación, en alguno de nuestros países competidores; y 5) la existencia de subsidios a la producción en alguno de nuestros países competidores. Los subsidios a la exportación fueron excluidos del análisis porque se comprobó que ninguno de nuestros competidores hicieron uso de los mismos para productos de los complejos CERyOL. Para cada uno de estos factores se creó un indicador que permitiera graduar la amenaza. Tomando estos indicadores se creó, además, un Indicador de Amenaza Global (IAG) que sintetiza y pondera en un sólo valor las diferentes fuentes de amenazas. El indicador toma valores de 0 a 10 puntos siendo 10 el puntaje que refleja la máxima amenaza y “0” su inexistencia.

En contraposición, se determinaron **4 factores como fuente de oportunidades**. Ellos son: 1) la nivelación de preferencias que la Argentina tendría en relación a sus competidores para acceder a todos los mercados de las Américas (se intenta medir el grado de oportunidad por la eliminación de acuerdos preferenciales de los cuales la Argentina no participa pero sí sus competidores); 2) la eliminación general de los aranceles que, a diferencia del factor anterior, atiende al tamaño del arancel que actualmente existe independientemente de si nuestros competidores tienen o no acceso preferencial; 3) la eliminación del escalonamiento arancelario; y 4) el tamaño relativo de las importaciones mundiales de los países del ALCA en relación con las exportaciones argentinas al mundo. Como en el caso de las amenazas, se construyó un Indicador de Oportunidad Global (IOG) que contempla y pondera todos los factores enunciados y gradúa el nivel de oportunidad. El indicador toma valores de 0 a 10, siendo 10 el puntaje que revela la más alta oportunidad y 0 la inexistencia de ella.

Se identificaron **3 países que pueden amenazar las exportaciones argentinas de los complejos CERyOL, a saber: EE.UU. Canadá y Brasil**. Esto se debe al tamaño de sus exportaciones dentro del ALCA (caso de EE.UU. y Canadá) y/o a que tienen la capacidad de incrementar sus exportaciones hacia la región (caso de EE.UU. y Brasil), como resultado de un re-direccionamiento de comercio producido por la materialización de una zona libre de arancel en el continente.

En términos generales, puede concluirse que **los mercados amenazados y los que presentan oportunidades son distintos**. Los mercados con altas posibilidades de ser amenazados (IAG de entre 8 y 10 puntos) son los restantes países que integran el

MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay), **los países de la CAN** (Perú, Venezuela, Colombia y Ecuador) y **Bolivia**.

Brasil sobresale con una amenaza de pérdida mayor a los 700 millones de dólares en los dos escenarios, seguido a la distancia por Perú con una pérdida de entre 70 y 80 millones. Los restantes (Bolivia, Venezuela, Colombia, Paraguay, Uruguay y Ecuador) registran amenazas por valores inferiores o iguales a los 15 millones de dólares.

Con un nivel de amenaza medio-bajo (IAG inferior a 6 puntos, pero superior o igual a 5 puntos) aparece el mercado de Chile. Sin embargo, se lo excluye del análisis por considerar que las amenazas se producirían con independencia del ALCA, por la implementación de los acuerdos de libre comercio que el país trasandino tiene con EE.UU. y Canadá.

En lo que respecta a **los mercados que presentan oportunidades altas (IOG de entre 8 y 10 puntos)** se identificó a **México, Canadá, Nicaragua, República Dominicana, El Salvador, EE.UU., Costa Rica, Honduras y Guatemala**. El que presenta el mayor valor de oportunidades altas es **México, con un monto que va desde los 159 a los 238 millones de dólares, dependiendo el escenario analizado**. Posteriormente, pero muy por debajo, se encuentran Canadá, Nicaragua, República Dominicana, El Salvador, EE.UU., Costa Rica, Honduras y Guatemala con valores no superiores a los 20 millones de dólares.

Si se consideran las oportunidades medias-altas y medias-bajas se deben incluir también a Antigua y Barbuda, Barbados, Dominica, Grenada, Jamaica, Panamá, Saint Vincent, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago, Bahamas, Belice, Guyana y Saint Kitts y Nevis.

Los **productos con amenazas altas en por lo menos un mercado son: trigo; cebada; maíz, no para la siembra; arroz** (con cáscara, descascarillado y semi blanqueado o blanqueado); **sorgo; y, poroto de soja**. El **trigo es el producto con mayores amenazas por un valor que supera los 600 millones de dólares en los dos escenarios, casi exclusivamente en el mercado brasilero**. Le sigue el **maíz, no para la siembra, con una amenaza de un poco más de 100 millones de dólares**; el arroz con cáscara (alrededor de 25 millones); el arroz blanqueado o semi blanqueado (20 millones); cebada (11); el sorgo (10); la soja (7); y, el arroz descascarillado (6).

En relación con los valores exportados por la Argentina al mundo, **las amenazas representan en los dos escenarios más del 50% de las exportaciones argentinas de trigo, más del 70% de las exportaciones de cebada, más del 74% de las de arroz con cáscara y más del 93% de las exportaciones argentinas de arroz descascarillado**.

Los **productos con IOG alto, dentro del complejo cerealero, son trigo; cebada; maíz los demás; arroz** (con cáscara, descascarillado y semi blanqueado o blanqueado); **harina de trigo y maíz; y grañones y sémola de trigo y maíz**. Dentro del complejo oleaginoso: **la margarina, excepto la margarina líquida; aceites vegetales los demás; aceites de maíz, soja y girasol refinado; mezcla de aceites refinados; aceite de maíz en bruto; maníes preparados o conservados; y aceite de oliva** (virgen y los demás).

El **producto que tendría mayores oportunidades es el maíz no para la siembra con 91,29 millones de dólares en el Escenario 1 y 137 millones en el Escenario 2**. **Le sigue el trigo con 59,55 millones de dólares en el Escenario 1 y 89 millones en el Escenario 2**. **En los dos casos la oportunidad proviene casi exclusivamente del mercado mexicano**.

Los valores de oportunidades identificados para la margarina, excepto la margarina líquida y las mezclas de aceites refinados son muy significativos si se los compara con el valor exportado por la Argentina a nivel mundial en el promedio 1999-2001. Para el primer producto en el Escenario 1 la oportunidad representa un 107% del valor exportado por la Argentina y un 158% en el Escenario 2. Para los aceites mezcla refinados la oportunidad representa más del 40% de las exportaciones argentinas en el Escenario 1, llegando al 64% en el Escenario 2.

Al hacer un **balance entre oportunidades y amenazas se observa**, en términos generales, **que la eliminación arancelaria total en el hemisferio, para las exportaciones de los complejos CERyOL podría significar en el Escenario 1 una oportunidad de 729 millones de dólares** (si se consideran las oportunidades altas y medias) **y un pérdida de 1026 millones de dólares** (considerando las amenazas altas y medias). En el **Escenario 2** en cambio, **la oportunidad es de 1071 millones y la pérdida de 911 millones.**

A nivel de producto, **el balance entre oportunidades y amenazas es negativo para casi todos los cereales analizados⁴⁷.** Destaca el trigo con un balance negativo de 620 mil dólares en el Escenario 1 y de 491 millones en el Escenario 2. El arroz descascarillado también sobresale con un balance negativo que representa más del 60% exportado por la Argentina al mundo en el Escenario 1 y un 41% en el Escenario 2.

Para las oleaginosas y los productos obtenidos a partir de los cereales y oleaginosas el balance es positivo, a excepción de la harina de trigo, el almidón de maíz, la semilla de girasol y el aceite de maíz.

Recomendaciones de políticas

Se debería procurar que **no sean excluidos de las negociaciones los productos que tienen balance positivo.** Debería atenderse a que efectivamente se realice la eliminación arancelaria **y que además no surjan o permanezcan barreras no arancelarias** que menoscaben el beneficio obtenido a través de la eliminación arancelaria.

En el caso de los **productos con balance negativo** que son objeto de programas de **subsidios a la producción y/o de créditos a la exportación**, principalmente por parte de EE.UU., **debería buscarse medios para neutralizar su efecto** (en el caso de los subsidios a la producción) **o eliminarse** (en el caso de los créditos a la exportación) en el comercio intra-zona.

Con respecto a los **subsidios a la producción, debería negociarse algún tipo de mecanismo que permitiera a los países que no subsidian mantener los aranceles vigentes o por un monto que neutralice el efecto de dicho subsidio.** En el primer caso y teniendo en cuenta los mercados en los cuales se enfrentan las mayores pérdidas (MERCOSUR, Colombia y Bolivia), **habría que considerar dentro de las negociaciones del ALCA la posibilidad de no eliminar el arancel externo común del MERCOSUR en los productos señalados con balance negativo, en tanto y en cuanto EE.UU. mantenga**

⁴⁷ En el Escenario 1 no registra un balance negativo el sorgo y en el Escenario 2, al sorgo se le suman el maíz no para la siembra y del arroz con cáscara.

sus subsidios a la producción. Los productos son: trigo, cebada, maíz⁴⁸, arroz⁴⁹, harina de trigo, almidón de maíz, semillas de girasol y aceite de maíz.

En el caso de la harina de trigo, que también registra amenazas en el mercado boliviano (29% de las exportaciones argentinas al mundo), proviniendo la amenaza principalmente de EE.UU. y luego de Canadá, habría que negociar con Bolivia el mantenimiento del arancel de dicho país cuando las importaciones provengan de EE.UU y Canadá. También se podría hacer la misma consideración respecto del aceite de maíz destinado al mercado de Colombia.

Más aún, **la construcción del ALCA socavaría los beneficios potenciales que los acuerdos recientemente firmados con los países de la CAN podrían derivar.** Se conoce, además, que estos beneficios también podrían verse amenazados si EE.UU. firma un acuerdo de libre comercio con dichos países. Ante este escenario, **la Argentina podría negociar con ellos para que no reduzcan su arancel a productos que están afectados a algún programa de subsidios a la producción o créditos a la exportación que otorga EE.UU.**

Si bien se conoce que es difícil lograr que países como Bolivia y Colombia mantengan su arancel por un pedido de la Argentina o de los países del MERCOSUR, debería tratarse de mantener el arancel externo común del MERCOSUR en caso de presencia de subsidios.

Con referencia a la adopción de un arancel por un monto que neutralice los efectos del subsidio, el mismo podría consistir en un **arancel proporcional al del porcentaje que representa el subsidio a la producción en relación con el valor de producción del país que subsidia el producto de marras.** A mayor porcentaje de subsidio en el valor de la producción total del bien que lo recibe, mayor sería el arancel que los países no subsidiadores podrían mantener.

Por otro lado, dentro del hemisferio **debería prohibirse la utilización de subsidios a la exportación y créditos a la exportación que otorgan beneficios de financiamiento a los importadores del país destino de las exportaciones de quien lo otorga.** Esta práctica es utilizada ampliamente por EE.UU. bajo sus programas GSM-102 y *Supplied Credit Guarantee Program*. La existencia de estos mecanismos, no sólo amenazan los destinos de exportación actual de Argentina, como es el mercado brasilero, sino que también menoscaba las concesiones arancelarias que pudieran obtenerse en otros mercados fomentando una competencia desleal entre los países del hemisferio.

Concluyendo, **las negociaciones en el ALCA podrían representar una seria amenaza para las exportaciones de los complejos CERyOL, si no se toman las medidas adecuadas para preservar los flujos de comercio actualmente existentes.** Los beneficios potenciales de la liberalización del comercio hemisférico **podrían no llegar a compensar las pérdidas** que se derivarían de la posible reducción de los flujos de comercio actuales a los países del ALCA.

El tipo de metodología utilizada en este trabajo, con los ajustes que sean necesarios, podría aplicarse a otras combinaciones país-producto que son objeto de negociación y así tener un

⁴⁸ El maíz no para la siembra tiene un balance negativo en el Escenario 1, pero positivo en el Escenario 2.

⁴⁹ El arroz con cáscara tiene un balance negativo en el Escenario 1, pero positivo en el Escenario 2.

espectro mayor de las oportunidades y amenazas que el ALCA podría derivar para Argentina.

Limitaciones de la metodología

La metodología utilizada, al no incorporar elasticidades precios de la demanda de importación, no tiene en cuenta los efectos que la liberalización del comercio podría tener sobre las importaciones de los países del ALCA. En mercados muy protegidos, la liberalización comercial podría derivar en incremento de las importaciones y, en consecuencia, oportunidades mayores a las consideradas. Para ponderar estos efectos habría que complementar este estudio con algún modelo de equilibrio parcial que pueda capturar la variación de precios que se produciría con la liberalización comercial y el efecto de ellos sobre el comercio.

Por otro lado, no se tienen en cuenta los costos de transporte que podrían ser decisivos a la hora de aprovechar las oportunidades identificadas o para que se concreten las amenazas señaladas. Puede ser probable que las amenazas en el mercado brasileño sean inferiores a las señaladas, a razón de ventajas de costos en transporte para la Argentina. De la misma manera, las oportunidades en mercados como el mexicano podrían ser aún menores si se considera la cercanía de EE.UU y Canadá en relación a la Argentina.

Vale aclarar que en este trabajo sólo se abordaron las oportunidades que podrían derivarse de la apertura comercial que se materializaría por la construcción del ALCA, sin considerarse la estructura de costos de las exportaciones argentinas en comparación a sus competidores y de los mercados donde se desea entrar. Puede ocurrir, entonces, que una oportunidad identificada en este trabajo no se concrete en mayores exportaciones porque los otros factores que hacen a la competitividad no están dados. La misma advertencia es válida respecto a la posibilidad de desplazamiento de Argentina por parte de sus competidores.

Estos factores, que también hacen a la competitividad, podrían ser abordados con posterioridad en otro estudio partiendo de las amenazas y oportunidades identificadas por este trabajo. Un futuro trabajo podría agregar lo relativo a los costos de transporte y de producción que podrían dar una noción más cercana de las ventajas y costos reales que el proyecto del ALCA podría derivar para los complejos CERyOL.

*María Marta Rebizo
Febrero de 2005*

ANEXO I

Clasificación de subsidios a la producción

Según los criterios adoptados en la Ronda Uruguay del GATT, los subsidios a la producción se dividen en tres categorías o cajas según su grado de distorsión o daño a los flujos de comercio. Las tres categorías son subsidios de “caja ámbar”, “caja azul” y “caja verde”.

Los subsidios de “**caja ámbar**” son los considerados como las políticas de ayuda interna que repercutan de manera significativa en el volumen de producción y, en consecuencia, en las corrientes comerciales. Ejemplos de esta clase de medidas son:

- Sostenimiento de los precios de mercado.
- Subvenciones a los insumos.
- Reducciones de los costos de comercialización.
- Préstamos para la comercialización.
- Programas de créditos subsidiados.

También existen otras políticas de ayuda interna que no están sujetos a reducción. Dichas políticas, se dice, no afectan a la producción o lo hacen en forma mínima y por ello no se someten a reducción. A estas medidas es común identificarlas como de “**caja verde**” y pueden incluirse en ella diversos programas de pagos directos que subvencionan los ingresos de los agricultores. También, se incluyen en esta caja la ayuda otorgada en el marco de:

- Programas de retiro de los productores;
- Programa de retiro de recursos (por ejemplo: tierra);
- Programas de protección del medio ambiente;
- Programas de asistencia regional;
- Algunas clases de ayuda a las inversiones;
- Servicios generales, como por ejemplo:
 - Servicios de investigación, capacitación y extensión;
 - Servicios de información sobre comercialización;
 - Algunos tipos de infraestructura rural.

Además de las políticas de “caja ámbar” y “caja verde”, existen otras medidas que se sitúan en un punto intermedio de estas dos categorías y son las denominadas de “**caja azul**” que también se excluye del compromiso de reducción según lo acordado en la RU. El acuerdo que surja de la nueva Ronda en curso muy probablemente someterá a topes a esta caja.

Estas políticas de “**caja azul**” surgen como consecuencia del acuerdo de Blair House alcanzado entre EE.UU. y la UE para permitir cerrar la Ronda Uruguay siendo las más notorias los pagos compensatorios y los programas de retiro de tierras de la PAC europea y los “deficiency payment” de los EE.UU. Dichos programas se los exceptuó de reducción en la RU porque se consideró que son menos distorsivos que los subsidios de caja ámbar debido a que están condicionados a requisitos de limitación de la producción.

ANEXO II

Compromisos en materia de subsidios a la exportación por parte de EE.UU. y Canadá en productos de los complejos CERyOL

**Cuadro 1: Subsidios aplicados y comprometidos (consolidados)
en la OMC por EE.UU.**

Año 2001

Producto	Niveles aplicados		Niveles consolidados	
	Desembolsos Mill US\$	Cantidad Mill Tm	Desembolsos Mill US\$	Cantidad Mill Tm
Trigo y harina de trigo	0	0	363.8	14.5
Cereales secundarios	0	0	46.1	1.6
Arroz	0	0	2.4	0.038
Aceites vegetales	0	0	14.1	0.14

Fuente: Elaborado en base a la última notificación de EE.UU. a la OMC en la materia. Notificación G/AG/N/USA/47

**Cuadro 2: Subsidios aplicados y comprometidos (consolidados)
en la OMC por Canadá**

Campaña 1999/2000

Producto	Niveles aplicados		Niveles consolidados	
	Desembolsos Mill US\$	Cantidad Mill Tm	Desembolsos Mill US\$	Cantidad Mill Tm
Trigo y harina de trigo	0	0	224.6	9.8
Cereales secundarios	0	0	81.5	3.8
Semillas oleaginosas	0	0	41.8	1.8
Aceites vegetales	0	0	2.4	0.096
Tortas oleaginosas	0	0	5.2	0.2

Fuente: Elaborado en base a la última notificación de Canadá a la OMC en la materia. Notificación G/AG/N/CAN/41

ANEXO III
Destinos de las exportaciones argentinas que registran
menor grado de concentración

Países destino de exportaciones argentinas	Posición arancelaria	% de concentración de exportaciones argentinas	IA3
Brasil	1005.10 – Maíz para la siembra	10	1
	1005.90 – Maíz los demás	10	1
	1006.30 – Arroz semi blanqueado o blanq.	30	3
	1007.00 – Sorgo en grano	10	1
	1509.10 – Aceite de oliva virgen	40	4
	1512.19 – Aceite de girasol, los demás	10	1
	1515.11 – Aceite de lino en bruto	30	3
	1515.29 – Aceite de maíz, los demás	10	1
	1517.10 – Mezcla de aceites refinados	10	1
Chile	1003.00 – Cebada	10	1
	1005.90 – Maíz, los demás	10	1
	1006.30 – Arroz semi blanqueado o blanq.	20	2
	1007.00 – Sorgo en grano	10	1
	1103.13 – Grañones y sémola de maíz	20	2
	1108.12 – Almidón de maíz	30	3
	1517.10 – Aceite de soja en bruto	20	2
	2008.11 – Maníes preparados	10	1
2305.00 – Harina y pellets de maní	10	1	
Perú	1005.90 – Maíz, los demás	10	1
	1006.30 – Arroz semi blanqueado o blanq.	10	1
	1007.00 – Sorgo en grano	10	1
	1108.12 – Almidón de maíz	10	1
	1507.90 – Aceite de soja, los demás	10	1
	1512.19 – Aceite de girasol, los demás	10	1
1517.90 – Mezcla de aceites refinados	10	1	
Venezuela	1103.13 – Grañones y sémola de maíz	10	1
EE.UU.	1202.20 – Maníes sin cáscara	10	1
	1508.10 – Aceite de maní, en bruto	20	2
Bolivia	1101.00 – Harina de trigo	40	4
	1108.12 – Almidón de maíz	10	1
	1517.90 – Mezcla de aceites refinados	10	1
Uruguay	1003.00 – Cebada	10	1
	1005.10 – Maíz para la siembra	10	1
	1102.20 – Harina de maíz	10	1
	1103.11 – Grañones y sémola de trigo	10	1
	1108.12 – Almidón de maíz	30	3
	1509.10 – Aceite de oliva virgen	10	1
	1512.19 – Aceite de girasol, los demás	10	1
	1515.21 – Aceite de maíz, en bruto	20	2
	1515.29 – Aceite de maíz, los demás	30	3
Canadá	1202.20 – Maní si cáscara	20	2
Paraguay	1101.00 – Harina de trigo	10	1
	1517.10 – Margarina, excepto marg. líquida	20	2
	1517.90 – Mezcla de aceites refinados	10	1
Colombia	1515.21 – Aceite de maíz, en bruto	10	1
	1517.90 – Mezcla de aceites refinados	10	1
México	2008.11 – Maníes preparados o conservados	10	1
Haití	1006.30 – Arroz semi blanqueado o blanq.	10	1
	1507.90 – Aceite de soja, refinado	10	1

Fuente: elaboración propia.

ANEXO IV
Resultados del Indicador de Amenaza Global

Anexo IV a): Productos exportados por Argentina por destino con amenazas ALTAS (IAG de entre 10 y 8 puntos) con motivo de las exportaciones de EE.UU.

	Trigo	Cebada	Maíz	Arroz			Sorgo	Soja
	1001.90.	1003.00.	los demás 1005.90.	c/ cáscara 1006.10.	s/ cáscara 1006.20.	blanq. 1006.30.	1007.00.	1201.10.
Brasil	9.5	8.3	8.2	9.1	9.3	8.3	8.2	0.0
Chile	5.8	4.6	5.5	0.0	0.0	5.4	5.5	5.4
Perú	8.6	0.0	8.2	0.0	0.0	7.9	0.0	8.1
Venezuela	8.6	0.0	8.1	0.0	0.0	0.0	0.0	8.1
Bolivia	8.5	0.0	8.1	0.0	0.0	7.8	8.1	0.0
Colombia	8.5	0.0	8.1	0.0	0.0	7.8	8.1	8.1
Rep. Dom.	0.0	0.0	5.1	0.0	0.0	4.8	5.1	0.0
Uruguay	8.5	7.3	8.1	0.0	0.0	0.0	8.1	8.1
Canadá	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Paraguay	8.5	0.0	8.1	0.0	0.0	7.8	0.0	0.0
Ecuador	8.5	0.0	8.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Guatemala	0.0	0.0	5.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
México	0.0	0.0	5.1	4.9	0.0	4.9	4.7	0
Haití	5.5	0.0	0.0	0.0	0.0	4.9	0.0	0.0
Costa Rica	0.0	0.0	5.1	0.0	0.0	0.0	0.0	5.1
Panamá	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Trin y Tobag	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Jamaica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
El Salvador	0.0	0.0	5.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Nicaragua	0.0	0.0	5.1	0.0	0.0	4.8	0.0	0.0
Surinam	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Honduras	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: elaboración propia.

Anexo IV b) Productos exportados por Argentina que registran amenazas MEDIO-BAJAS (IAG de entre 5 y 6,5 puntos) por destino de exportación con motivo de las exportaciones de EE.UU.

	1101.0 0.	1102. 20.	1103. 11.	1103. 13.	1104. 23.	1108. 12.	1507. 90.	1509. 90.	1515. 11.	1515. 21.	1515. 29.	1517. 10.	1517. 90.	1518. 00.
Brasil	5.7	0.0	5.9	0.0	0.0	5.6	0.0	5.1	6.1	0.0	5.7	5.7	5.2	5.6
Chile	2.4	0.0	0.0	2.8	0.0	3.0	2.9	0.9	0.0	0.0	0.0	3.1	3.3	4.3
Perú	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.4	5.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.3	5.6
Venezuela	0.0	0.0	0.0	5.4	6.5	0.0	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.3	0.0
Bolivia	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0	5.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.4	0.0
Colombia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.8	0.0	0.0	5.3	0.0
Rep. Dom.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Uruguay	5.0	5.5	4.7	0.0	0.0	5.8	5.6	3.6	0.0	5.9	6.0	6.5	5.2	0.0
Canadá	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Paraguay	5.1	0.0	0.0	6.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.7	5.8	5.3	0.0
Ecuador	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Resto	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: elaboración propia.

ANEXO V
Resultados del Indicador de oportunidad
por eliminación general de aranceles (IO2)

Posición	Descripción del producto	País que presentan oportunidades altas y medias
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	Oportunidades altas (IO2>=8): Canadá y México Oportunidades media (IO2=6): Ninguno
1003.00.	Cervecera	Oportunidades altas (IO2>=8): Canadá Oportunidades media (IO2=6): México
1005.10.	Maíz, para siembra	Oportunidades altas (IO2>=8): Ninguno Oportunidades media (IO2=6): Ninguno
1005.90.	Maíz, los demás	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant y Barb, Barbados, Bélize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Nicaragua y Panamá. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant y Barb, Barbado, Bélize, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Rep. Dom., St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): EE.UU. y México
1006.20.	Arroz descascarillado	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant y Barb, Barbado, Bélize, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Rep. Dom., St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): EE.UU.
1006.30.	Arroz semi blanqueado o blanqueado	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant y Barb, Barbado, Bélize, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Rep. Dom., St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno.
1007.00.	Sorgo en grano	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant y Barb, Barbado, Bélize, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant y Barb, Barbado, Bélize, Canadá, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, México, Nicaragua, St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá y Rep. Dom.
1102.20.	Harina de maíz	Oportunidades altas (IO2>=8): El Salvador, Honduras y México. Oportunidades media (IO2=6): Bolivia, Costa Rica, Guatemala y Panamá.
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	Oportunidades altas (IO2>=8): Canadá. Oportunidades media (IO2=6): El Salvador, México y Panamá.
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	Oportunidades altas (IO2>=8): El Salvador, Guatemala, Honduras y Panamá. Oportunidades media (IO2=6): México.
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	Oportunidades altas (IO2>=8): Panamá Oportunidades media (IO2=6): Ninguno.
1108.12.	Almidón de maíz	Oportunidades altas (IO2>=8): México. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno.
1201.00.	Poroto de soja, incluso quebrantado	Oportunidades altas (IO2>=8): Bélize, Panamá y Sta. Lucía Oportunidades media (IO2=6): México
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, Bélize, Dominica, EE.UU., Grenada, Guyana, Jamaica, St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y México.
1206.00.	Semilla de girasol, incluso quebrantado	Oportunidades altas (IO2>=8): Panamá. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno
1507.10.	Aceite de soja en bruto	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, Bélize, Dominica, EE.UU., Grenada, Guyana, Jamaica, St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag.

		Oportunidades media (IO2=6): México
1507.90.	Aceite de soja, los demás	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, BÉlice, Costa Rica, Dominica, EE.UU., Grenada, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Rep. Dom., St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno
1508.10.	Aceite de maní en bruto	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, BÉlice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): Costa Rica, México y Panamá.
1509.10.	Aceite de oliva virgen	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, BÉlice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Rep. Dom., St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Panamá.
1509.90.	Aceite de oliva, lo demás	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, BÉlice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, México, Rep. Dom., St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Panamá.
1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, BÉlice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): México y Panamá.
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, BÉlice, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Rep. Dom., St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía y Surinam Oportunidades media (IO2=6): Canadá.
1515.11.	Aceite de lino en bruto	Oportunidades altas (IO2>=8): Dominica, St. Vinc y Trin y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): México y Panamá.
1515.21.	Aceite de maíz en bruto	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, BÉlice, Grenada, Guyana, Jamaica, St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): México
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, BÉlice, Dominica, El Salvador, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Rep. Dom., St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, BÉlice, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): Canadá.
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, Canadá, Costa Rica, Dominica, EE.UU., El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Rep. Dom., St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno.
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, Canadá, Costa Rica, Dominica, EE.UU., El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Panamá, Rep. Dom., St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag.. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno.
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales	Oportunidades altas (IO2>=8): Guyana, Jamaica, México y Panamá. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno
2008.11.	Manies preparados o conservados	Oportunidades altas (IO2>=8): Ant. y Barb., Barbados, BÉlice, Canadá, Costa Rica, Dominica, EE.UU., El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Rep. Dom., St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	Oportunidades altas (IO2>=8): México. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	Oportunidades altas (IO2>=8): México y Panamá

		Oportunidades media (IO2=6): Ninguno
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	Oportunidades altas (IO2>=8): México y Panamá. Oportunidades media (IO2=6): Ninguno

Fuente: elaboración propia.



ANEXO VI

Resultados del Indicador de oportunidad por tamaño relativo de las importaciones mundiales de los mercados del ALCA en relación con las exportaciones argentinas al mundo (IO4).

Posición	Descripción del producto	País que presentan oportunidades altas y medias
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	Oportunidades altas (IO4>=8): EE.UU. y México. Oportunidades media (IO4=6): Ninguno
1003.00.	Cervecera	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá, EE.UU. y México Oportunidades media (IO4=6): Ninguno.
1005.10.	Maíz, para siembra	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá, EE.UU., Jamaica y México Oportunidades media (IO4=6): Rep. Dom.
1005.90.	Maíz, los demás	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá y México Oportunidades media (IO4=6): Costa Rica, El Salvador y Rep. Dom.
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	Oportunidades altas (IO4>=8): Bahamas, Costa Rica, Honduras, Guatemala, El Salvador, México y Nicaragua. Oportunidades media (IO4=6): Ninguno.
1006.20.	Arroz descascarillado	Oportunidades altas (IO4>=8): Barbado, Belice, Canadá, EE.UU., Grenada, Jamaica, México, Nicaragua, St. Vinc., St. Kitts, Sta. Lucía y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO4=6): Dominica, Honduras, y Rep. Dom.
1006.30.	Arroz semi blanqueado o blanqueado	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá, EE.UU., México, Nicaragua, Rep. Dom., Trin. y Tobag Oportunidades media (IO4=6): Bahamas y Jamaica.
1007.00.	Sorgo en grano	Oportunidades altas (IO4>=8): México Oportunidades media (IO4=6): Ninguno
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	Oportunidades altas (IO4>=8): Bahamas, Canadá, EE.UU. y México, Oportunidades media (IO4=6): Jamaica, Nicaragua y Sta. Lucía.
1102.20.	Harina de maíz	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá, Costa Rica, EE.UU., El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua y Trin y Tobag. Oportunidades media (IO4=6): Rep. Dom.
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá, EE.UU., Guatemala, Panamá, Rep. Dom. y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO4=6): Bahamas y Barbados.
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	Oportunidades altas (IO4>=8): Bahamas, Barbados, Belice, Canadá, Costa Rica, EE.UU., El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO4=6): Sta. Lucía.
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	Oportunidades altas (IO4>=8): Barbados, Belice, Canadá, EE.UU., Guatemala y México. Oportunidades media (IO4=6): Bahamas.
1108.12.	Almidón de maíz	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá, Costa Rica, EE.UU., El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Panamá, Rep. Dom., y Trin y Tobag. Oportunidades media (IO4=6): St. Vinc. y Surinam.
1201.00.	Poroto de soja, incluso quebrantado	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá y México. Oportunidades media (IO4=6): Costa Rica.
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá, EE.UU., México, Oportunidades media (IO4=6): Ninguno
1206.00.	Semilla de girasol, incluso quebrantado	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá y EE.UU. Oportunidades media (IO4=6): México.
1507.10.	Aceite de soja en bruto	Oportunidades altas (IO4>=8): Ninguno Oportunidades media (IO4=6): Ninguno
1507.90.	Aceite de soja, los demás	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá, EE.UU., El Salvador, Nicaragua y Surinam. Oportunidades media (IO4=6): México y Panamá.
1508.10.	Aceite de maní en bruto	Oportunidades altas (IO4>=8): EE.UU. Oportunidades media (IO4=6): Ninguna
1509.10.	Aceite de oliva virgen	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá, Costa Rica, EE.UU., Guatemala, México, Panamá y Rep. Dom. Oportunidades media (IO4=6): Bahamas, El Salvador, Trin y

		Tobag.
1509.90.	Aceite de oliva, lo demás	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá, EE.UU. y México. Oportunidades media (IO4=6): Costa Rica, El Salvador y Rep. Dom.
1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	Oportunidades altas (IO4>=8): México Oportunidades media (IO4=6): Ninguno
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá. Oportunidades media (IO4=6): Ninguno
1515.11.	Aceite de lino en bruto	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá y México Oportunidades media (IO4=6): EE.UU.
1515.21.	Aceite de maíz en bruto	Oportunidades altas (IO4>=8): Bahamas, Canadá, EE.UU., México, Panamá y Rep. Dom. Oportunidades media (IO4=6): Costa Rica.
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	Oportunidades altas (IO4>=8): Bahamas, Costa Rica, EE.UU., Guatemala, México, Panamá y Rep. Dom. Oportunidades media (IO4=6): Barbados, El Salvador, Honduras, Jamaica, Nicaragua y Trin y Tobag.
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	Oportunidades altas (IO4>=8): Bahamas, Canadá, Costa Rica, El Salvador, Guyana, México, Nicaragua, Panamá, Rep. Dom. y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO4=6): Barbados y Honduras.
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	Oportunidades altas (IO4>=8): Ant. y Barb., Bahamas, Canadá, Colombia, Costa Rica, Dominica, EE.UU., El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Rep. Dom., St. Vinc., Sta. Lucía, Surinam y Trin. y Tobag. Oportunidades media (IO4=6): St. Kitts.
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	Oportunidades altas (IO4>=8): Barbados, Canadá, EE.UU., Jamaica, México y Nicaragua Oportunidades media (IO4=6): El Salvador
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá, EE.UU., México, y Rep. Dom., Oportunidades media (IO4=6): Colombia, Jamaica y Perú.
2008.11.	Manies preparados o conservados	Oportunidades altas (IO4>=8): Canadá y EE.UU. Oportunidades media (IO4=6): Jamaica y México.
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	Oportunidades altas (IO4>=8): Ninguno Oportunidades media (IO4=6): Canadá
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	Oportunidades altas (IO4>=8): México. Oportunidades media (IO4=6): EE.UU. y El Salvador.
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	Oportunidades altas (IO4>=8): Ninguna Oportunidades media (IO4=6): Ninguna

Fuente: elaboración propia.

San Andrés

ANEXO VII
Resultados del Indicador de Oportunidad Global (IOG)
Productos por mercados con IOG altos y medio

		Cantidad de mercados con oportunidades ALTAS (IOG>=8)		Cantidad de mercados con oportunidades MEDIAS (8>IOG>=5)	
		N°		N°	
				8>IOG>6.5	6.5=>IOG>=5
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	9	Canadá, Costa Rica, EE.UU., El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua y Rep. Dom.	12	Ant. y Barb, Dominica, Grenada, Jamaica, Panamá, St. Vinc, Sta. Lucía, Surinam y Trin y Tobag.
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	4	Canadá, Costa Rica, El Salvador y Nicaragua	15	Barbados, Guyana y St. Kilt
1006.20.	Arroz descascarillado	4	EE.UU., Honduras, Nicaragua y Rep. Dom.	14	Ant. y Barb., Barbados, BÉlice, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Grenada, Guatemala, Jamaica, México, St. Vinc, St. Kitts, Sta Lucía y Trin y Tobag
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	4	Costa Rica, El Salvador, México y Rep. Dom	12	Barbados, Canadá, EE.UU., Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá
1507.90.	Aceite de soja, los demás	4	EE.UU., El Salvador, México y Nicaragua	10	Dominica, Jamaica, Panamá, y Trin y Tobag
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	4	Canadá, El Salvador, México y Rep. Dom.	8	Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	4	Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua	4	El Salvador y México
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	3	Canadá, El Salvador y México	11	Panamá y Rep. Dominicana
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	2	Canadá y Nicaragua	19	Guatemala, Honduras, Dominica, EE.UU., Nicaragua. St. Kitts, Panamá y Trin y Tobago.
					Ant y Barb, Barbados, BÉlice, Costa Rica, Dominica, EE.UU.,

						El Salvador, Guatemala, Grenada, Guyana, Honduras, Jamaica, Rep. Dom., Sta. Lucía, Surinam, St. Vincen, St. Kitts y Trin y Tobag
1006.30.	Arroz semi blanqueado o blanqueado	2	Nicaragua y Rep. Dom.	7	Honduras	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Jamaica, México y Trin y Tobag.
2008.11.	Maníes preparados o conservados	1	México	9	El Salvador, Nicaragua y Rep. Dom.	Canadá, Costa Rica, EE.UU., Guatemala, Honduras, Jamaica y México.
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	1	Canadá	8	Guatemala, Honduras y Rep. Dom.	Costa Rica, EE.UU., El Salvador, Nicaragua y Panamá.
1102.20.	Harina de maíz	1	Honduras	7	Canadá, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua y Rep. Dom.	-
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	1	Honduras	7	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México y Nicaragua	Panamá y Rep. Dom.
1005.90.	Maíz, los demás	1	México	5	Costa Rica, El Salvador y Guatemala	Honduras y Nicaragua
1509.10.	Aceite de oliva virgen	1	Rep. Dominicana	5	Costa Rica y Guatemala	El Salvador, Jamaica y Trin y Tobag.
1509.90.	Aceite de oliva, lo demás	1	Rep. Dominicana	4	-	Costa Rica, El Salvador, Guatemala y México
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	1	México	2	-	Canadá y EE.UU.
1003.00.	Cebada	1	Canadá	2	México	EE.UU.
1515.21.	Aceite de maíz en bruto	0	-	13	Canadá, México, EE.UU. y Rep. Dom.	Ant y Barb, Costa Rica, Grenada, Jamaica, St. Vinc, St. Kitts, Sta Lucía, Surinam y Trinidad y Tobago
1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	0	-	17	México	Ant y Barb, Barbados, Béliçe, Costa Rica, Dominica, EE.UU., Grenada, Guyana, Honduras, Jamaica, Nicaragua, St. Vinc, St Kilt, Sta Lucía, Surinam y Trin y Tobag
1507.10.	Aceite de soja en bruto	0	-	15	EE.UU.	Ant y Barb, Barbados, Costa Rica, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Honduras, México, Rep. Dom.,

						St. Vinc, St Kilt, Surinam y Trin y Tobag
1007.00.	Sorgo en grano	0	-	6	-	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	0	-	6	-	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	0	-	6	-	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	0	-	4	Guatemala y México.	Canadá y Rep. Dom.
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales	0	-	4	-	EE.UU, Jamaica, México y Rep. Dom.
1108.12.	Almidón de maíz	0	-	2	México	Costa Rica
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	0	-	2	México	EE.UU.
1515.11.	Aceite de lino en bruto	0	-	2	México	Canadá
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	0	-	1	México	-
1201.00.	Poroto de soja, incluso quebarantado	0	-	1	México	-
1508.10.	Aceite de maní en bruto	0	-	1	EE.UU.	-
1005.10.	Maíz, para siembra	0	-	0	-	-
1206.00.	Semilla de girasol, incluso quebrantado	0	-	0	-	-
	Total de mercados	23		23		

Fuente: elaboración propia.

Universidad de
San Andrés

ANEXO VIII

Participación de las exportaciones Argentinas en el total exportado por Argentina, Canadá, Brasil y EE.UU. en los productos de los complejos CERyOL (en %)

Posic. Aranc.	Producto	Participación Argentina	
		Escenario 1	Escenario 2
1001.90.	Trigo, los demás (trigo blando o pan)	18,5	27,7
1003.00.	Cebada	5,7	8,5
1005.10.	Maíz, para siembra	16,3	24,4
1005.90.	Maíz, los demás	15,7	23,6
1006.10.	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	11,5	17,2
1006.20.	Arroz descascarillado	3,2	4,8
1006.30.	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	12,1	18,2
1007.00.	Sorgo en grano	7,5	11,3
1101.00.	Harina de trigo o morcajo	25,3	37,9
1102.20.	Harina de maíz	9,5	14,2
1103.11.	Grañones y sémola de trigo	42,3	63,4
1103.13.	Grañones y sémola de maíz	2,3	3,4
1104.23.	Maíz trozado o quebrantado	5,4	8,1
1108.12.	Almidón de maíz	4,9	7,3
1201.00.	Poroto de soja, incluso quebarantado	10,4	15,6
1202.20.	Maní sin cáscara, incluso quebrantado	47,4	71,1
1206.00.	Semilla de girasol, incluso quebrantado	39,5	59,3
1507.10.	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado	57,7	86,6
1507.90.	Aceite de soja, los demás	14,2	21,3
1508.10.	Aceite de maní en bruto	88,4	100,0
1509.10.	Aceite de oliva virgen	58,8	88,1
1509.90.	Aceite de oliva, lo demás	88,0	100,0
1512.11.	Aceite de girasol o cártamo en bruto	73,3	100,0
1512.19.	Aceite de girasol o cártamo, los demás	78,1	100,0
1515.11.	Aceite de lino en bruto	31,1	46,6
1515.21.	Aceite de maíz en bruto	1,1	1,7
1515.29.	Aceite de maíz, los demás	3,2	4,8
1515.90.	Aceites vegetales, los demás	2,0	3,0
1517.10.	Margarina, excepto margarina líquida	11,6	17,3
1517.90.	Mezclas de aceites refinados	31,8	47,6
1518.00.	Grasas y aceites, animales o vegetales	27,1	40,6
2008.11.	Maníes preparados o conservados	30,2	45,3
2304.00.	Harina y "pellets" de soja	41,8	62,7
2305.00.	Harina y "pellets" de maní	75,8	100,0
2306.30.	Harina y "pellets" de girasol	98,2	100,0

Fuente: elaboración propia.

BIBLIOGRAFIA

Acuerdo de Libre Comercio Canadá - Costa Rica.

Acuerdo de Libre Comercio Chile - Canadá. Lista de desgravación de Chile en www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cda-chile/chisched/menu-en.asp

Acuerdo de Libre Comercio Chile - EE.UU.

ALADI, “El impacto del ALCA en el sector agropecuario de los países del MERCOSUR”, 2002.

ALADI, “El impacto del ALCA en el comercio internacional y en el comercio de los países de la ALADI con EE.UU. y Canadá”, 2001.

ALADI, Acuerdo de Complementación Económica N° 6 entre Argentina y México

ALADI, Acuerdo de Complementación Económica N° 18 entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

ALADI, Acuerdo de Complementación Económica N° 35 entre Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Chile

ALADI, Acuerdo de Complementación Económica N° 36 entre Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Bolivia.

ALADI, Acuerdo de Complementación Económica N° 58 entre Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Colombia, Ecuador y Venezuela.

ALADI, Acuerdo de Complementación Económica N° 59 entre Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Perú.

ALADI, Acuerdo de Complementación Económica N° 53 entre Brasil y México.

Balassa, B. The Theory of Economic Integration. London. Allen & Unwin. 1961.

Base de datos del ALCA sobre flujos de comercio y aranceles aplicados en www.ftaa-alca.org/NGROUPS/NGMADB_s.asp

Bhagwati, J. “The Threats to the World Trading system”. World Economy. p. 443-456. Julio 1992.

Centro de Economía Internacional – Cancillería Argentina, “Oportunidades y Amenazas del ALCA para la Argentina”, 2002.

Central American Free Trade Agreement (CAFTA).

Ethier, W. “The New Regionalism”. Economic Journal.. p. 1149-1161. Julio 1998.

FUNDES, “Estudio preliminar del impacto del ALCA en la oferta exportadora de las PyMES industriales argentinas”, 2003.

Healy, Stephen et al, *El Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay: repercusiones en los países en desarrollo*, FAO, Roma 1999.

Krugman, P. y Obstfeld, M. *Economía Internacional. Teoría y política*. Tercera edición. Mc Graw Hill. 1995.

North American Free Trade Agreement (NAFTA)

OMC. Notificación de subsidios a la producción de Canadá para la campaña agrícola 1997 Documento G/AG/N/CAN/37/Rev.1.

OMC. Notificación de EE.UU. sobre subsidios a la exportación para el año de comercialización 2001. Documento G/AG/N/USA/47.

OMC. Notificación de Canadá sobre subsidios a la exportación para la campaña agrícola 1999/2000. Documento G/AG/N/CAN/41.

Sistema generalizado de preferencias de EE.UU.
http://hotdocs.usitc.gov/tariff_chapters_current/toc.html

Summers, L. “Regionalism and the World Trading System”. Proceedings, Federal Reserve Bank of Kansas City, p 295-301. 1991.

Torrent, R. “Regional Integration Instruments and Dimensions: An Analytical”. Bridges for Development. Policy and Institution for Trade and Integration. BID. 2003.

Tugores Ques, J. *Economía Internacional. Globalización e Integración Regional*. Capítulo 3. Mc Graw Hill. Cuarta edición. 1999.

USDA - Foreign Agricultural Service, “Monthly Summary of Export Credit Guarantee Program Activity” en www.fas.usda.gov/excredits/Monthly/ecg.html (consultada en mayo de 2004).

USDA – Farm Service Agency – Budget Division, “CCC Budget Essentials – FY 2003 CCC Actuals” en <http://www.fsa.usda.gov/dam/BUD/bud1.htm> (consultada en mayo de 2004).

USDA - NASS, “Track Records United States Crop Production”, Abril de 2003.