

Síntesis de la Economía Real

N ° 55 - Segunda Época



Centro de Estudios para la Producción
Secretaría de Industria, Comercio
y de la Pequeña y Mediana Empresa
Ministerio de Economía y Producción

Presidente de la Nación

Dr. Néstor Carlos Kirchner

Ministro de Economía y Producción

Lic. Miguel Gustavo Peirano

Secretaria de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa

Lic. Leila Sonia Nazer

Subsecretario de Industria

Lic. José Luis Díaz Pérez

Subsecretario de Política y Gestión Comercial

Lic. Ariel Esteban Schale

**Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa
y Desarrollo Regional**

Lic. Matías Kulfas



CEP Centro de Estudios para la Producción

Av. Julio A. Roca 651, 5º piso "22"
C1067AAB, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
Tel.: 4349-3442, Fax: 4349-3453
mail: cep@mecon.gov.ar
www.cep.gov.ar

Staff:

Directora: Dra. Paula Español. **Economista en Jefe:** Lic. Ricardo Rotsztein
Economistas: Lic. Andrés Civetta, Lic. Lorena Drewes, Lic. Guillermo Gigliani,
Lic. María Josefina Grosso, Lic. Florencia Kohon, Lic. Hernán Mourelle, Lic. Silvina
Ortiz, Lic. Carolina Sessa, Lic. Andrés Tavosnanska y Lic. María Luz Vázquez Medus.
Asistentes: Stella Maris Belardo y Karina Cardona.

INDICE

Primera sección: Informes de Coyuntura

Desempeño productivoPág. 9

Desempeño comercial externoPág. 19

Segunda sección: Notas de la Economía Real

La industria gráfica en la ArgentinaPág. 33

Las MOI argentinas en América LatinaPág. 61

Regionalismo y Multilateralismo ¿Tienen algo para ganar los Países en Desarrollo?Pág. 81

Anexos

Anexo estadísticoPág. 111

Esta edición fue cerrada el día 28 de agosto de 2007

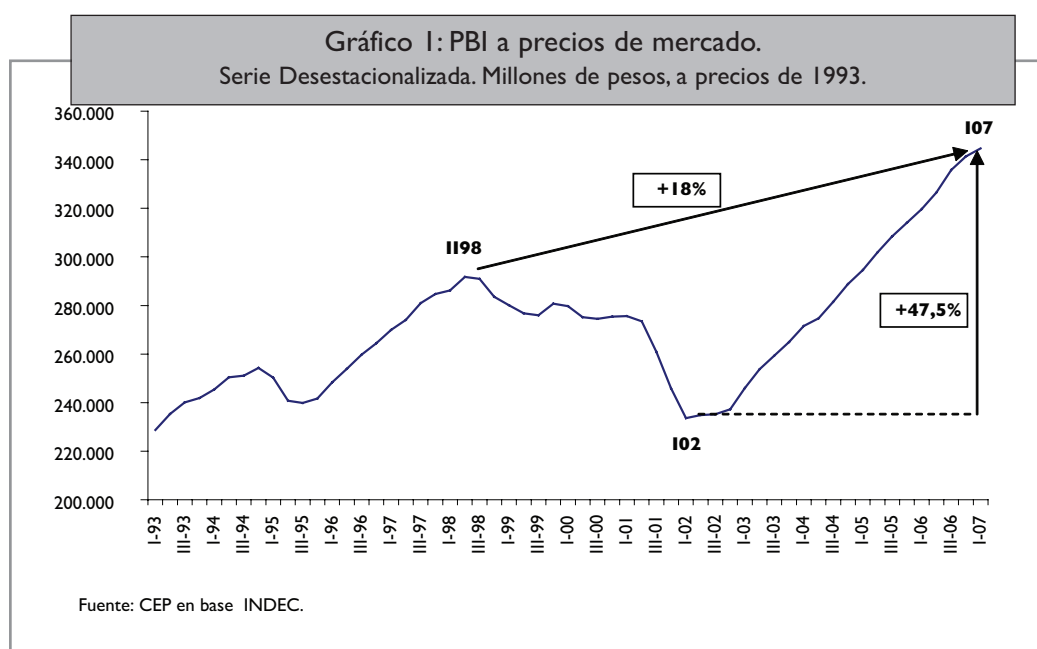
Primera Sección
Informes de Coyuntura

1

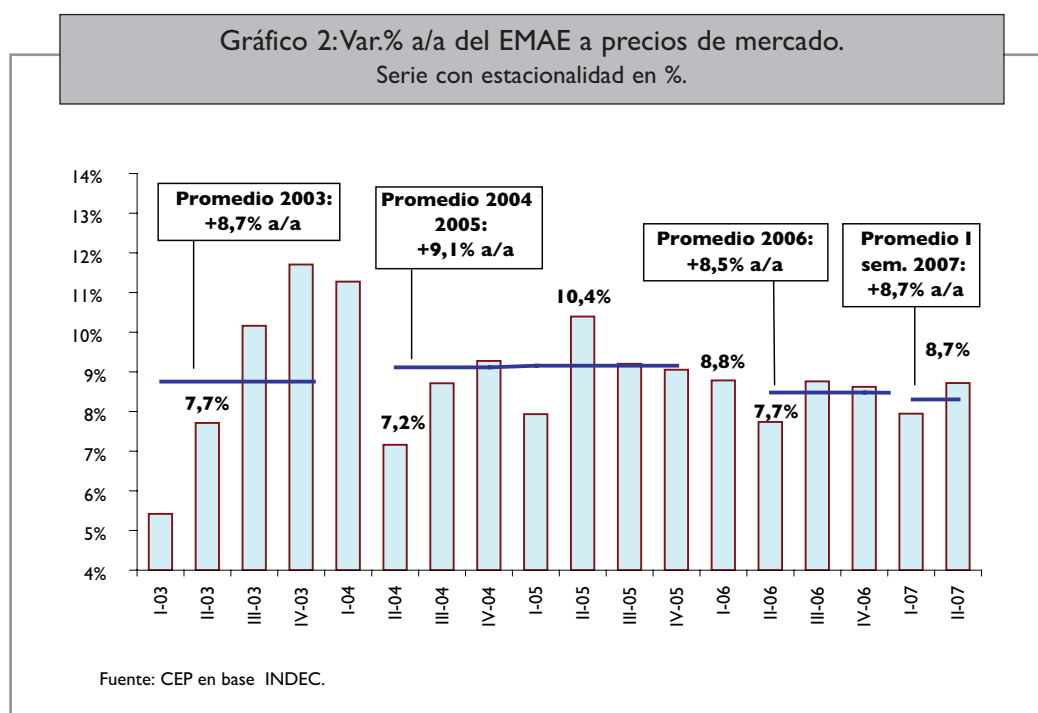
Desempeño productivo

1. Continúa el crecimiento en el primer semestre 2007.

El año 2006 culminó con una tasa de crecimiento de la actividad económica del 8,5%, verificando el sostenimiento del actual ciclo expansivo. Asimismo, luego de más de cuatro años de crecimiento ininterrumpido, los datos de Cuentas Nacionales para el primer trimestre de 2007 muestran una mayor consolidación de este proceso productivo. En efecto, las cifras oficiales arrojan una mejora del producto bruto interno del 8% respecto al mismo período del año anterior -con estacionalidad-, evidenciando el mantenimiento de tasas elevadas de avance. Ello ha significado un incremento acumulado del 47,5% del desempeño económico desde el piso que alcanzó en el primer trimestre de 2002, ubicando al PBI en un nuevo récord -ya que supera en un 18% al pico previo al inicio de la recesión de mediados de 1998- (gráfico 1).



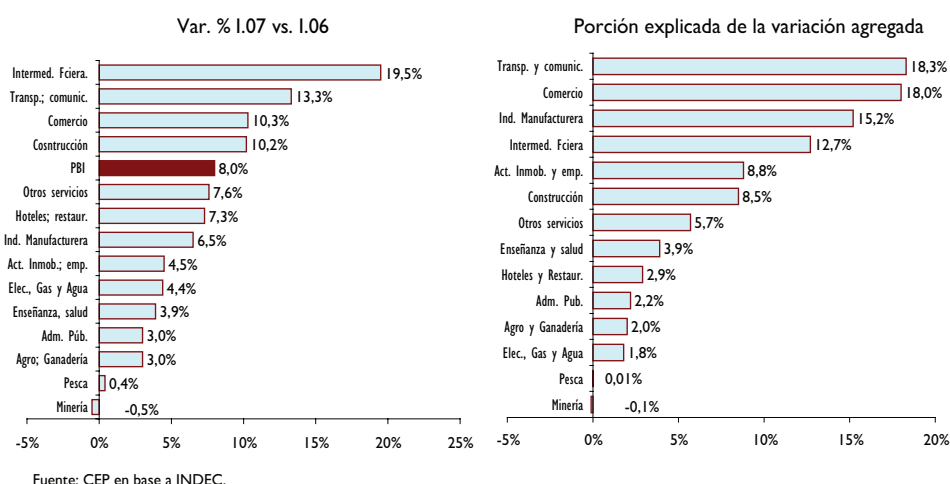
En el mismo sentido, el estimador mensual de la actividad agregada (EMAE), que adelanta el comportamiento del producto, verifica una mejora para el segundo trimestre de 2007 del orden de 8,7% en términos interanuales -con estacionalidad-. Asimismo, al analizar las variaciones de este indicador entre trimestres (i.a.), se observa que la tasa promedio del primer semestre de 2007 se encuentra en similar nivel a aquél observado para todo el año 2006, lo que indica que el recorrido productivo actual, lejos de detener su marcha, afianza su dinamismo en el presente año (gráfico 2).



Desde el punto de vista de la oferta, las actividades que más crecieron en el primer trimestre de 2007 fueron los sectores de intermediación financiera (19,5% i.a.), los servicios de transporte y comunicaciones (13,3% i.a.), el comercio (10,3% i.a.), y por el lado de los sectores de bienes, la actividad de la construcción (10,2% i.a.) y la industria manufacturera (6,5% i.a.), (gráfico 3).

Analizando los sectores en función de la porción que explican de la variación agregada del producto, -es decir, teniendo en cuenta tanto su crecimiento como el peso que poseen en la estructura económica-, sobresalen el transporte y las comunicaciones, el comercio y la industria que explican, respectivamente, el 18,3%, 18% y 15,2% de la mejora de la actividad económica total. Nótese que los servicios que se destacan son aquellos más relacionados con el sector manufacturero, gran protagonista del actual ciclo productivo (gráfico 3).

Gráfico 3: Performance Sectorial del producto bruto interno
Millones de pesos, a precios de 1993



Por el lado de la demanda global, la absorción doméstica sigue siendo el componente principal de empuje, con un muy buen desempeño de la inversión y el consumo privado que presentan las tasas de crecimiento interanual más elevadas en el primer trimestre de 2007, superando a la dinámica del producto bruto interno (cuadro 1).

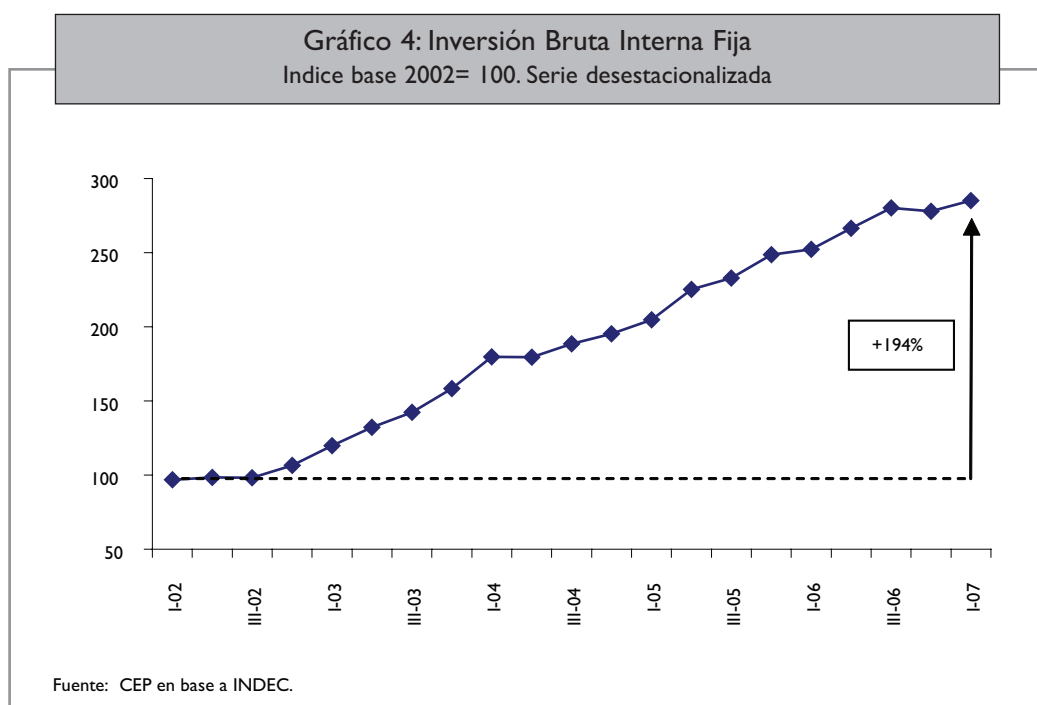
Cuadro 1: PBI y Demanda Global.

Series con estacionalidad. Millones de Pesos, a precios de 1993.

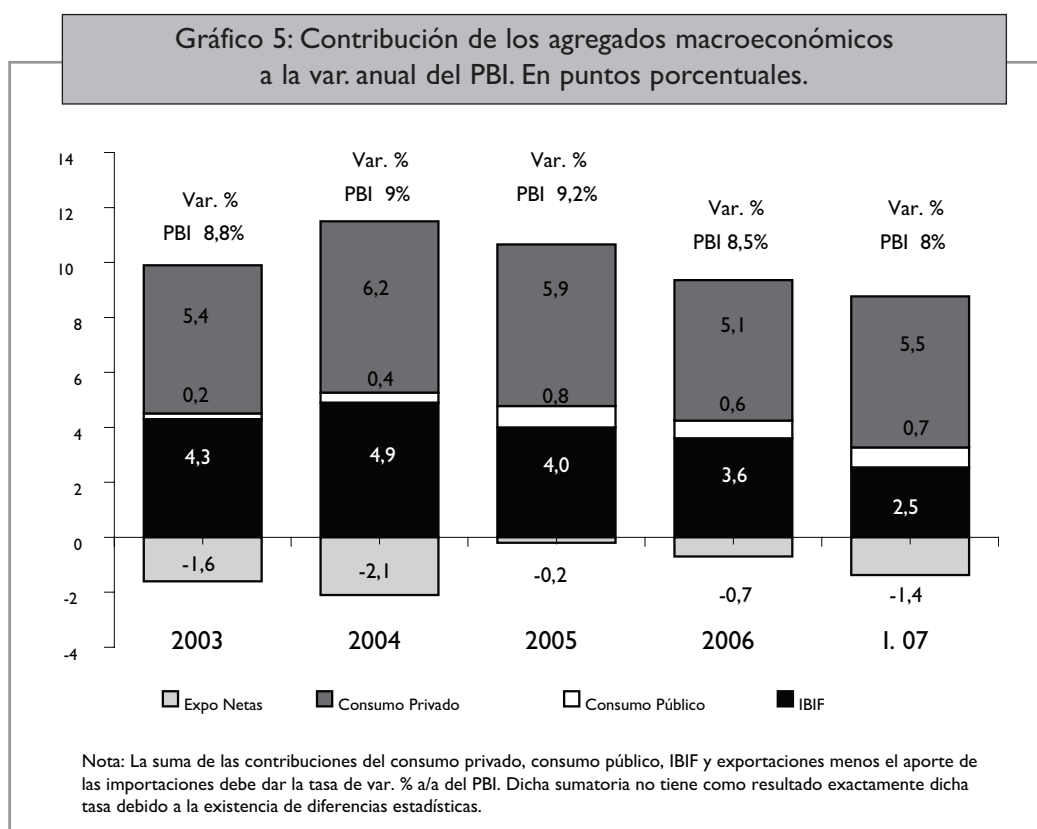
	PBI a precios de mercado		Demanda Global			
			Consumo Privado	Consumo Público	Inversión Bruta Interna Fija	Exportaciones de bienes y servicios
Var. % a/a con estacionalidad	I.06	8,8%	8,4%	8,3%	22,9%	6,4%
	II.06	7,7%	7,7%	5,8%	18,7%	4,0%
	III.06	8,7%	7,2%	3,1%	21,0%	6,2%
	IV.06	8,6%	7,8%	4,5%	12,0%	12,8%
	I.07	8,0%	8,2%	6,4%	13,1%	7,4%

Fuente: CEP en base a INDEC

El dinamismo de la inversión ha implicado una mejora acumulada desde el piso registrado en el año 2002 de casi el 200% (gráfico 4). En cuanto a su composición, se registró un crecimiento mayor del factor equipo durable con un alza interanual en el primer trimestre del 21%, frente a una mejora del orden del 8% para la inversión en construcción.



Si bien la inversión resulta ser la variable más dinámica de los últimos años, debe destacarse la solidez en el comportamiento del consumo, particularmente del privado. Observando las contribuciones al crecimiento del producto de los componentes de la demanda, el consumo privado ha sido el que más ha incrementado su aporte interanual a la variación de la actividad agregada, pasando de 5.1 p.p. en todo el año 2006 a 5,5 p.p. en el primer trimestre de 2007 (gráfico 5).

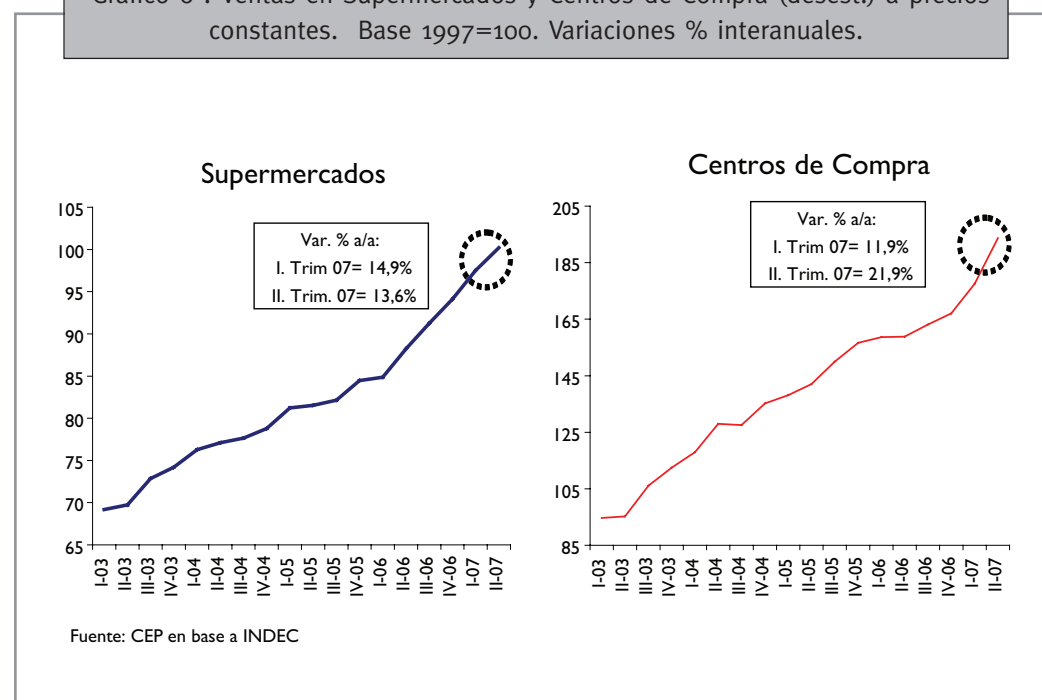


Así, el comportamiento reciente del consumo privado continúa liderando el crecimiento de la economía, impulsado tanto por el incremento del empleo como por la mejora de los salarios reales. En efecto, analizando la evolución reciente de las variables ocupacionales que surgen de la Encuesta Permanente de Hogares se observa que en el segundo trimestre de 2007 la tasa de empleo alcanza un récord en torno al 42% de la población. Este incremento de la demanda de trabajo se vió reflejado en la disminución de la tasa de desocupación que por primera vez en trece años y desde el cuarto trimestre de 2006 ha logrado quebrar la barrera de los dos dígitos para ubicarse en el 8,5% al cierre del segundo trimestre de 2007.

Por otra parte, de la evolución del índice de salario real, que refleja la mejora salarial en términos de poder adquisitivo, surge que los dos primeros trimestres de 2007 arrojan las mayores subas interanuales de los últimos tres años y medio (8,4% para el primer trimestre y 9,5% para el segundo).

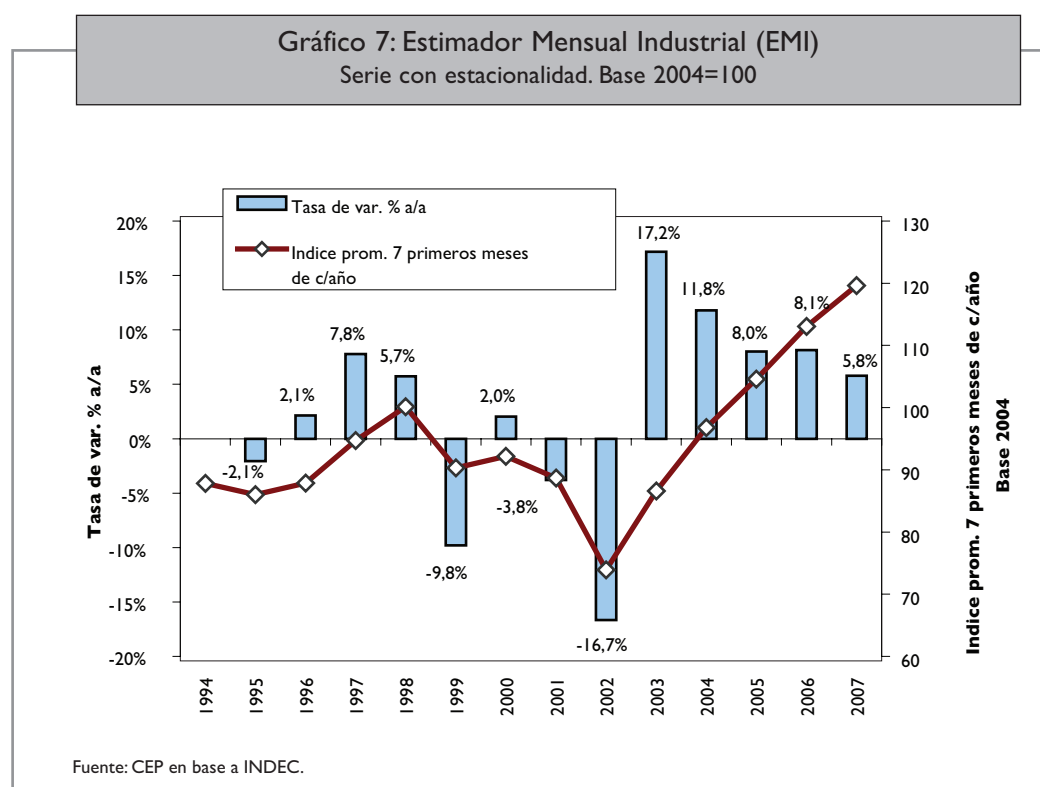
Esta mejora del consumo también se ha evidenciado en la evolución reciente de la actividad comercial. De esta forma, los datos del INDEC dan cuenta de un renovado impulso de las ventas en centros de compra y en supermercados que se han incrementado en los dos primeros trimestres del año entre 12% y 18%, registrando las mayores tasas de variación interanual de los últimos tiempos (gráfico 6).

Gráfico 6 : Ventas en Supermercados y Centros de Compra (desest.) a precios constantes. Base 1997=100. Variaciones % interanuales.



2. Desempeño Industrial reciente

Con niveles récord de actividad, la industria manufacturera continúa siendo uno de los sectores más dinámicos de la economía, acumulando un aumento del 68% -en términos desestacionalizados- entre el “piso” alcanzado en marzo de 2002 y julio de 2007. Durante los primeros siete meses de 2007, su crecimiento interanual promedió una tasa de casi 6% (gráfico 7).

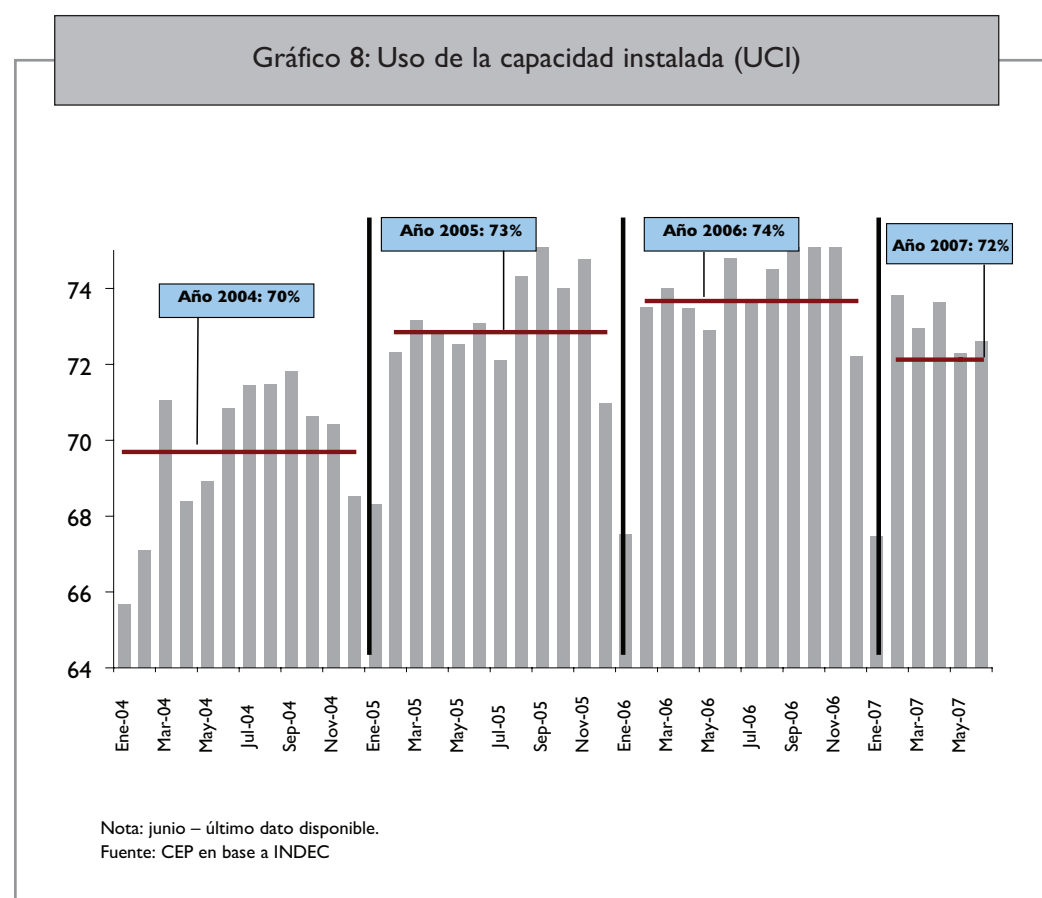


La actividad industrial consolida su fase expansiva transitando su quinto año de crecimiento. Así, desde 2003 la evolución del nivel del EMI muestra un continuo y empujado crecimiento, a un ritmo mayor al del ciclo de los '90 caracterizado por una trayectoria marcadamente irregular. (gráfico 7).

Debe señalarse que la leve desaceleración de la tasa de crecimiento interanual para el acumulado de los siete meses de 2007 encuentra su explicación en la incidencia que ha tenido el desempeño del sector de metales básicos –una de las ramas de mayor peso en el nivel general del EMI (del 11%)– en donde muchas plantas de producción de acero realizaron paradas técnicas en julio y otra detuvo su actividad con el objeto de finalizar el proceso de inversión en el que se ha encaminado.

El fuerte crecimiento de la industria en el actual proceso ha sido acompañado por una muy buena performance de las inversiones del sector. En efecto, la industria sigue expandiéndose manteniendo su capacidad utilizada en niveles estables (72% en promedio) desde hace más de tres años (gráfico 8). Dicho en otros términos, el crecimiento industrial se da pari

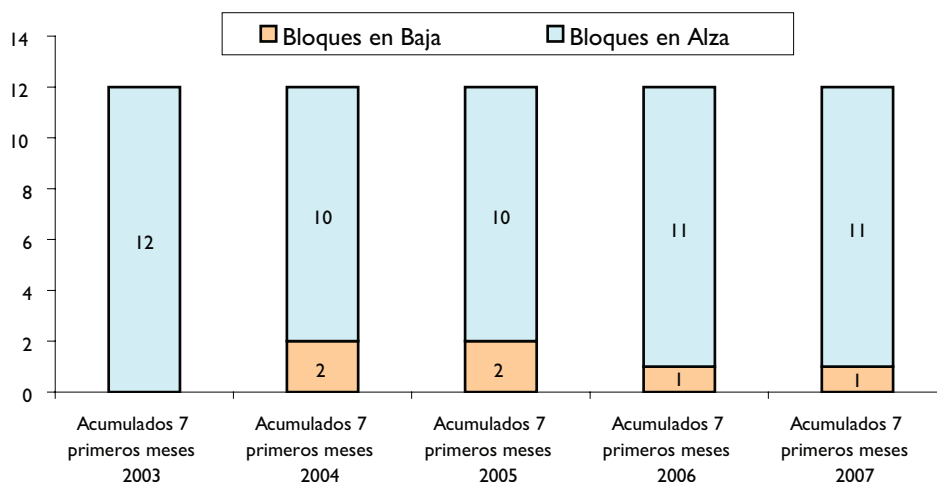
passu con el incremento de la capacidad instalada, es decir, los aumentos de la producción se dieron con poco cambio en la utilización de la capacidad productiva existente, lo que refleja la maduración de las inversiones sectoriales.



2.1 Análisis Sectorial

En los primeros siete meses del 2007 los distintos bloques sectoriales que componen la industria continuaron con importantes avances, verificándose un crecimiento homogéneo en prácticamente todas las ramas que conforman el EMI. De esta forma, tal como ha sucedido durante el año 2006, los bloques manufactureros que mostraron alzas en el período estudiado asciende a once de los doce que integran el estimador elaborado por el INDEC (gráfico 9). El sector de metales básicos, tal como se mencionó anteriormente, constituye la única rama que presenta un comportamiento particular, respondiendo a la estrategia de inversión de las empresas productoras de acero que redundará en incrementos de la capacidad de producción del orden del 50% en este sector. Teniendo en cuenta esta excepción, se asiste, entonces, a una continuidad en la difusión del crecimiento en todos los segmentos de la industria, tal como se viene registrando desde inicios de 2003.

Gráfico 9: Cantidad de bloques industriales con alzas y bajas interanuales



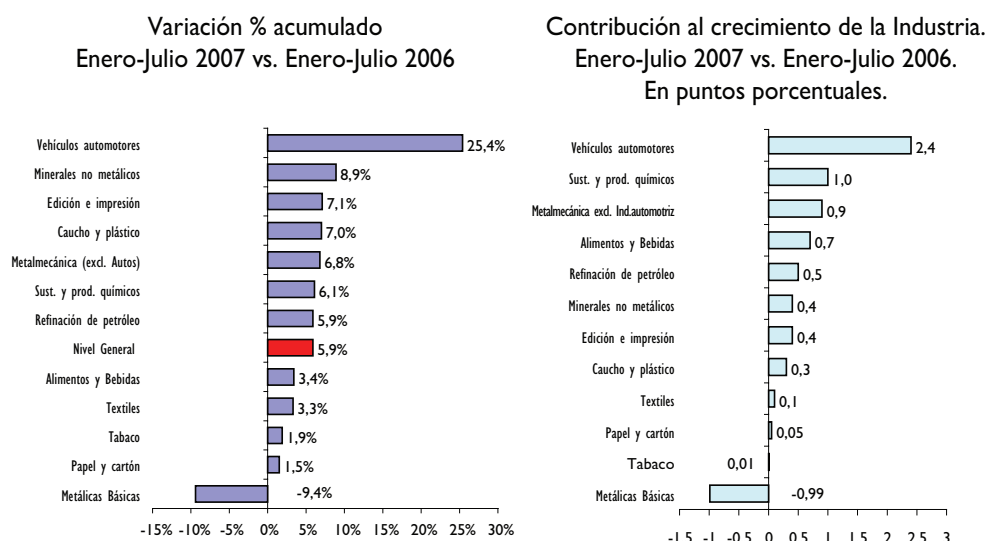
Fuente: CEP en base a INDEC.

Siguiendo la tendencia de los últimos años, la producción automotriz ha liderado el crecimiento del sector manufacturero en los primeros siete meses del presente año. Así, con un incremento del orden del 25,4% y en un contexto de demanda interna y externa en alza, este bloque constituye nuevamente uno de los motores del crecimiento industrial. (gráfico 10). Los datos de producción total publicado por ADEFA, para el lapso enero-julio 2007, alcanzan a casi 276 mil vehículos lo que implica que de mantenerse la actual dinámica se llegaría a la cifra récord de 500 mil unidades anuales.

Por otro lado, la rama de materiales para la construcción (o minerales no metálicos) sigue en orden de importancia sectorial, registrando una mejora de casi 9% (gráfico 10). Este sector continúa impulsado por el auge de la construcción en donde tanto las obras públicas como, en especial, las obras viales y de infraestructura constituyen las principales fuentes de expansión en lo que va del presente año.

Asimismo, se destacan las actividades de edición e impresión, caucho y plástico, las ramas metalmecánica (excl. sector automotriz) y los sectores productores de químicos con incrementos interanuales que oscilan entre 6% y 7%.

Gráfico 10 - Dinámica Industrial Sectorial. Bloques del EMI. Base 2004=100



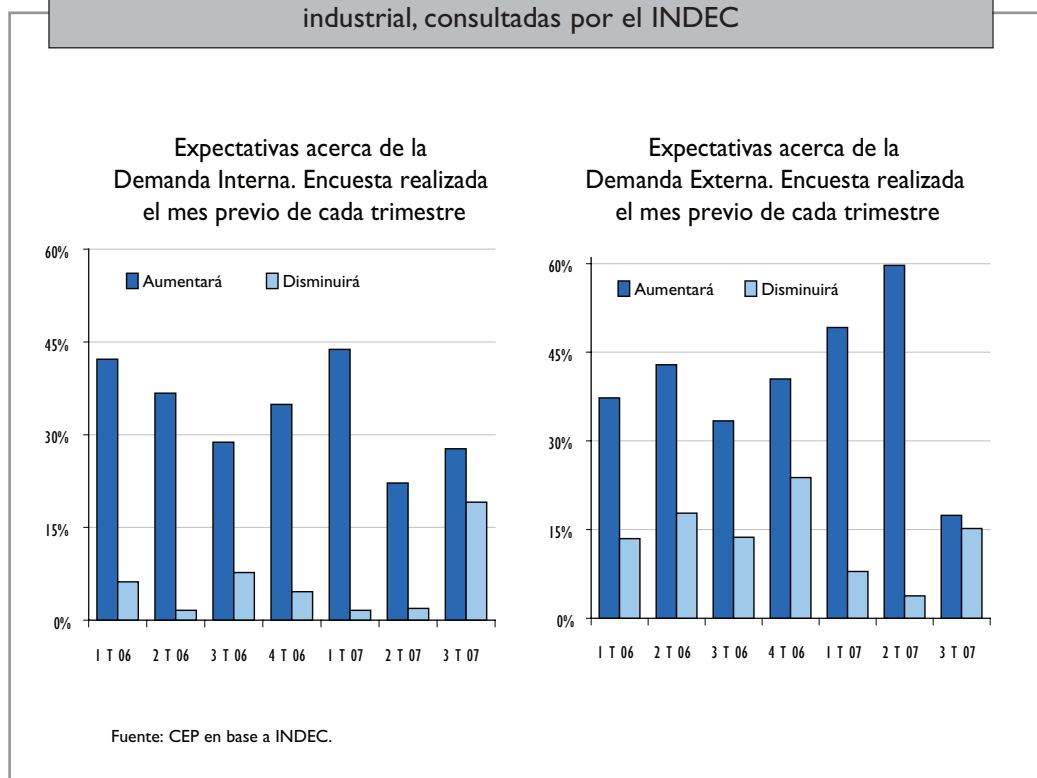
(*) Los valores negativos observados para este sector en el período se explican en base a las paradas de planta que se vienen registrando, con el objeto de realizar inversiones con destino al incremento de la capacidad productiva existente.
Fuente: CEP en base a INDEC

Por último, cabe señalar que las mayores contribuciones al crecimiento total de la industria se verificaron en la rama automotriz (2,4 p.p.) –tal como se viene registrando en los últimos años-, en la industria de sustancias y productos químicos (1 p.p.), en la rama metalmecánica (0,9 p.p.) y en el bloque de alimentos y bebidas (0,7 p.p.), (gráfico 10).

2.2 Perspectivas de corto plazo en el sector manufacturero

Las perspectivas para el sector industrial continúan siendo muy alentadoras. Ello surge de considerar, además de los indicadores cuantitativos ya analizados, el relevamiento mensual del INDEC acerca de las perspectivas empresariales para el tercer trimestre de 2007 (gráfico 11).

Gráfico 11 - Respuestas sobre las Expectativas de las empresas del sector industrial, consultadas por el INDEC



De esta forma la visión acerca del tercer trimestre del año 2007 sobre el comportamiento de la demanda interna es muy positiva, ya que el 28% de las firmas relevadas aseguran que aumentará con relación al segundo trimestre, y más del 50% prevé un ritmo estable.

En cuanto a la demanda externa, las previsiones son aún mejores ya que el 17,5% de las empresas prevé una suba y más del 67% anticipa que no se verificarán cambios respecto de los buenos niveles de exportación del segundo trimestre de 2007; sólo un 15% prevé una merma en el comportamiento de dicho indicador.

3. Síntesis

La actividad económica agregada continúa mostrando signos de fortaleza sosteniendo altas tasas de crecimiento. En efecto, así lo indican los últimos datos de Cuentas Nacionales para el primer trimestre de 2007, como también los del Estimador Mensual de Actividad Económica para el segundo trimestre (junio último dato disponible) que marca una tendencia de crecimiento interanual de 8,7%.

En la primera mitad del año, la actividad agregada estuvo impulsada por un mayor consumo privado en el marco de la constante mejora del empleo y la recomposición salarial.

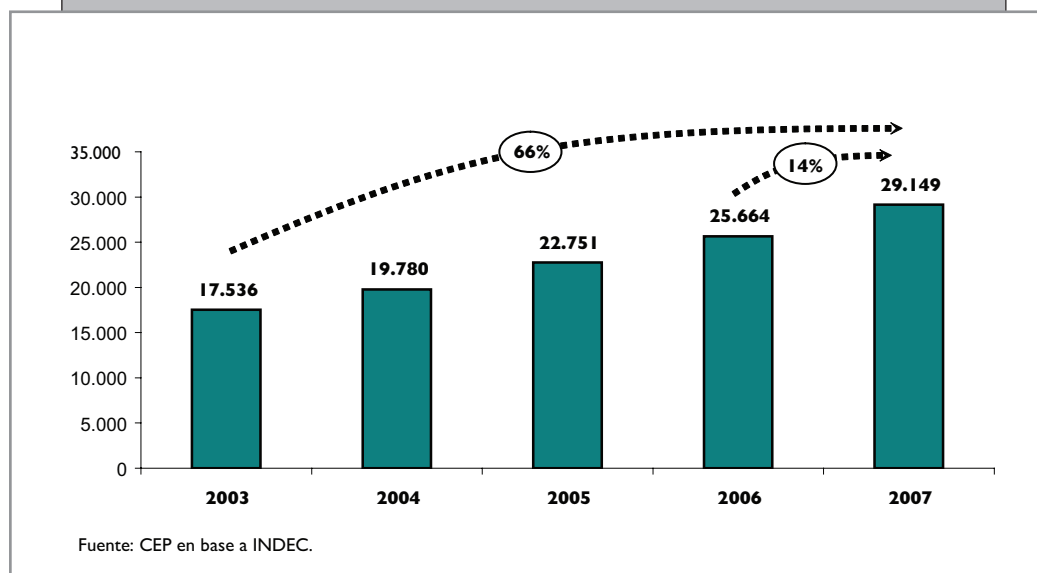
En este marco, la industria manufacturera se encuentra en una etapa de consolidación de su crecimiento y con muy buenas perspectivas hacia el futuro. Ello daría lugar a un nuevo empuje del desempeño productivo que se transmitiría hacia otros sectores relacionados, de manera directa o indirecta, lo que refuerza la idea de que el actual crecimiento industrial promueve un crecimiento más equilibrado entre sectores.

Desempeño comercial externo

El comercio exterior en los primeros siete meses de 2007

En enero-julio de 2007, las exportaciones argentinas ascendieron a 29.149 millones de dólares, lo que representa un incremento del 14% con respecto a igual período de 2006. Este desempeño se vio impulsado por los Productos Primarios y por las manufacturas; los primeros subieron un 32%, en tanto que las MOA y las MOI acumularon aumentos del 18% y del 15%, respectivamente. Con estos resultados, el país se encamina a cerrar el año con una nueva expansión de sus colocaciones en el mercado mundial. Esta performance está basada en los aumentos de la oferta exportable que surgen de la producción agrícola e industrial y de la expansión de la capacidad instalada y, además, en las subas experimentadas por los precios internacionales.

Gráfico 1. Evolución de las exportaciones (Enero-Julio 2003/2007)
En millones de dólares



En estos meses las importaciones acumularon 23.544 millones de dólares, una cifra un 28% por encima de igual período de 2006. El valor CIF de los bienes intermedios subió un 26% y el de bienes de capital, un 25%. Sin embargo, en términos físicos, el crecimiento de bienes de capital, del 27%, superó al de bienes intermedios, que fue del 20% en el período considerado. Como resultado de la evolución de las exportaciones y de las importaciones, el saldo comercial ascendió, en enero-julio, a 5.606 millones de dólares.

1. La evolución de las exportaciones

1.1. Las manufacturas de origen industrial (MOI)

En los primeros siete meses de 2007, las MOI registraron 9.005 millones de dólares, lo que significa una suba del 15% con respecto a igual período de 2006. Las alzas presentaron una

amplia difusión por rubros. Esta evolución estuvo signada por aumentos en las cantidades, del 11% y en los precios, que subieron un 4%.

El cuadro 1 muestra las colocaciones MOI, tomando en cuenta su evolución reciente como así también su comportamiento en el ciclo 2003-2007. En enero-julio de 2007, los mayores incrementos, comparados con igual período de 2006, correspondieron a los complejos metalmecánico y automotriz: máquinas y aparatos registró una tasa de variación del 29% y material de transporte subió 28%.

Cuadro 1. Exportaciones de MOI. (Enero-Julio 2003/2007)

En millones de dólares

	Total moi	Mat. Transporte	Met. comunes	Prod. químicos	Máquinas y aparatos	Plástico y caucho	Papel y ediciones	Met. preciosos	Otras moi
2003	4.277	811	897	840	472	467	217	67	508
2004	4.940	1.027	863	1.026	559	618	266	70	541
2005	6.505	1.450	1.317	1.251	733	811	279	85	602
2006	7.809	2.046	1.351	1.389	814	857	311	256	802
2007	9.005	2.610	1.626	1.490	1.047	861	360	297	715
Var. % 07/03	111%	222%	81%	77%	122%	84%	66%	346%	41%
Var. % 07/06	15%	28%	20%	7%	29%	0,4%	16%	16%	-11%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Las exportaciones del complejo automotriz totalizaron 2.610 millones de dólares, contra 2.046 millones de dólares de enero-julio de 2006. Los envíos de automóviles y de autopartes a Brasil explican los mayores incrementos, pero también se verificaron embarques considerables a Venezuela (tractores), México y Perú.

Las colocaciones de máquinas y aparatos, de 1.047 millones de dólares en el período, incluyen una cantidad variada de bienes de capital y de consumo durable. Entre los principales envíos se anotan los motores a México y Brasil, aparatos de destilación a Perú, máquinas para procesamiento de datos a Venezuela y estéreos para autos a España y Alemania. Adicionalmente, se verifican crecimientos en las exportaciones de diversos bienes de capital para la industria y el agro.

Los metales comunes ascendieron a 1.626 millones de dólares en enero-julio, un 20% por encima del año anterior. Por su parte, los productos químicos (1.490 millones de dólares) subieron un 7%, con un aporte significativo de la química inorgánica y orgánica, artículos de limpieza y medicamentos. Tanto metales preciosos como papel registraron un incremento del 16%, mientras que plásticos y caucho no verificaron cambios significativos (0,4%).

Por lo demás, si se analizan las series del INDEC tomando en cuenta una perspectiva de más largo plazo, se comprueba la firmeza del salto exportador de las MOI en 2003-2007. En base a los datos de los primeros siete meses, ese salto representó una variación promedio del 111%, que llevó las MOI de 4.277 a 9.005 millones de dólares. Cabe destacar que este ciclo de aumento de las ventas MOI tuvo lugar, en forma equilibrada, con altos índices de crecimiento del producto y de la demanda internos, de la inversión y del empleo. Asimismo, se extendió a todos los segmentos de las exportaciones MOI. Las alzas fueron lideradas por metales preciosos, que subieron un 346% y por la triplicación (222%) de las exportaciones de material de transporte, que pasaron de 811 a 2.610 millones de dólares. Asimismo se extendió a otros rubros como máquinas y aparatos (122%), productos químicos (77%) y plásticos y caucho (84%), entre otros.

1.1.1. Los productos MOI con mayor dinamismo en 2007

El cuadro 2 presenta las exportaciones MOI por partidas (cuatro dígitos de la nomenclatura común del Mercosur) que han registrado los mayores incrementos en valor FOB, en enero-junio de 2007 con respecto a igual período de 2006¹.

Dado el peso que tienen las colocaciones automotrices en las exportaciones MOI, resulta conveniente analizarlas por separado. Examinemos, en primer lugar, el conjunto de las restantes exportaciones MOI, cuya evolución ofrece dos aspectos significativos. En primer lugar, aún cuando las ventas industriales atraviesan una fase de alza de cotizaciones, los mayores aumentos están explicados en casi todos los casos por subas de las cantidades. Esto es, por una mayor producción manufacturera.

**Cuadro 2. Principales exportaciones MOI, sin material de transporte.
(Primer semestre 2006/2007)
En millones de dólares**

Descripción	2006	2007	Variación		
			Valor	Precio	Cantidad
Tubos y perfiles huecos de acero	463,1	581,6	26%	19%	5%
Aluminio en bruto	169,5	211,8	25%	11%	13%
Medicamentos	173,6	211,1	22%	14%	6%
Insecticidas, fungicidas, herbicidas	80,1	111,7	39%	0%	39%
Oro	231,1	256,4	11%	16%	-4%
Productos planos de hierro (laminados en caliente)	25,3	50,5	100%	13%	77%
Aparatos y dispositivos para el tratamiento de materias mediante un cambio de temperatura	18,7	39,7	112%	69%	25%
Bombas para líquidos	31,9	51,4	61%	12%	43%
Aparatos reproductores de sonido (car stereos)	15,5	32,1	107%	-10%	131%
Preparaciones cosméticas (desodorantes y para afeitarse)	66,5	81,5	23%	7%	15%
Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos simil. de papel	46,3	60,1	30%	12%	16%
Productos planos de hierro (laminados en frío)	36,9	50,3	37%	12%	22%
Pasta química de madera	51,6	64,0	24%	33%	-7%
Hilos, cables, incl. los coaxiales, y demás conductores aislados para electricidad	24,4	35,9	47%	24%	19%
Subtotal	1.434	1.838	28%		
Total MOI sin mat. de transporte	4.907	5.477	12%		

Fuente: CEP en base a INDEC.

En segundo lugar, se destaca el carácter heterogéneo de los productos que registran esos mayores incrementos, ya que en el listado se encuentran bienes de capital (bombas para líquidos, calefactores y máquinas secadoras), bienes de consumo durables y no durables (medicamentos, pañales, champúes, carstéos) e insumos intermedios (tubos de acero, oro, aluminio, pasta celulósica).

En el sector automotriz, por su parte, entre enero-junio de 2006 y 2007, las exportaciones de vehículos para transporte de personas subieron un 41% y las de transporte de mercancías lo

¹ No se cuenta con datos desagregados correspondientes a julio.

hicieron en un 19% (cuadro 3). En ambos casos, estas cifras son atribuibles casi enteramente a aumentos en las cantidades físicas. En las restantes partidas, en cambio, los aumentos en volúmenes están, además, acompañados por incrementos significativos en las cotizaciones, tal como en carrocerías y tractores.

**Cuadro 3. Principales exportaciones de material de transporte
(Primer semestre 2006/2007)**
En millones de dólares

Descripción	2006	2007	Variación		
			Valor	Precio	Cantidad
Automóviles para transporte de personas	544	768	41%	3%	37%
Vehículos para transporte de mercancías,	600	713	19%	2%	17%
Autopartes	443	502	13%	12%	2%
Tractores	27	50	87%	14%	64%
Carrocerías	5	15	190%	13%	156%
Omnibus	49	58	19%	13%	6%
Remolques y semirremolques	5	9	68%	61%	5%
Subtotal	1.673	2.114	26%		
Total de material de transporte	1.695	2.158	27%		

Fuente: CEP en base a INDEC.

1.1.2. La evolución de las MOI por destinos

En los primeros siete meses del año, el Mercosur, resto de ALADI y la Unión Europea fueron los bloques más representativos que mostraron un mayor crecimiento, con tasas de variación del 20%, 20% y del 37%, respectivamente. En los dos primeros casos, ello refleja el dinamismo de la demanda de América Latina en la coyuntura comercial.

Cuadro 4. Exportaciones MOI por destino (Enero-Julio 2006/2007)
En millones de dólares

Descripción	Enero-Julio		Var. % 07/06
	2006	2007	
Mercosur	2.988	3.593	20%
Brasil	2.378	2.968	25%
R de ALADI	1.568	1.881	20%
NAFTA	1.359	1.334	-2%
Unión Europea	567	775	37%
M Oriente	233	200	-14%
China, Corea Rep. y Japón	141	151	7%
MAGREB y Egipto	83	150	81%
ASEAN	51	76	49%
India	20	29	45%
Resto	816	816	0,0%
Total MOI	7.826	9.005	15%

Fuente: CEP en base a INDEC.

En cambio, las ventas al Nafta bajaron levemente. En restantes destinos que tienen una menor significación por su valor FOB se registraron variaciones altas, como MAGREB y Egipto, India y ASEAN, que oscilan entre el 45% y el 80%.

1.2. Las manufacturas de origen agropecuario (MOA)

Con 9.666 millones de dólares en enero-julio de 2007, las MOA mostraron una expansión interanual del 18% (cuadro 5). Dentro de este total, los aceites y pellets (residuos de la industria alimenticia) sumaron 5.809 millones de dólares, un 21% por encima de igual período de 2006, en un contexto muy favorable tanto de producción interna como de demanda internacional. En el resto de las exportaciones agroindustriales, se obtuvieron 3.857 millones de dólares, que representan un incremento del 13%.

Cuadro 5. Exportaciones de MOA. (Enero-Julio 2003/2007)
En millones de dólares

	Total moa	Resid. de ind. alim.	Grasas y aceites	Carnes	Pieles y cueros	Hortalizas y frutas	Lácteos	Bebidas	Pescados y mariscos	Prod. de molinería	Otras MOA
2003	5.450	1.815	1.698	377	409	232	116	112	146	40	505
2004	7.036	2.533	1.871	671	474	259	247	140	185	52	603
2005	7.175	2.218	1.848	909	477	303	323	182	205	52	658
2006	8.216	2.689	2.117	758	519	400	396	226	239	52	819
2007	9.667	3.092	2.717	925	581	473	342	282	257	199	799
Var. % 07/03	77%	70%	60%	145%	42%	104%	194%	152%	76%	398%	58%
Var. % 07/06	18%	15%	28%	22%	12%	18%	-14%	25%	8%	279%	-2%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Dentro de estas últimas, las exportaciones de carne sumaron 925 millones de dólares y crecieron un 22%, por mayores embarques de bovinas y de pollos. Las exportaciones aviares, que subieron un 60%, constituyen un rubro que continúa atrayendo inversiones en plantas frigoríficas. También los cueros curtidos y la pesca elaborada exhibieron alzas, con tasas de variación del 12% y del 8%, respectivamente.

Con 473 millones de dólares, los preparados de hortalizas, legumbres y frutas anotaron una expansión del 18% en los primeros siete meses de 2007. En este rubro, se destacan las subas de maníes (80 millones de dólares), mermeladas y jaleas (19 millones de dólares), aceitunas (41 millones de dólares), jugos de manzana (31 millones de dólares), jugos de uva y mosto (51 millones de dólares), entre otros. Las bebidas aumentaron un 25%, impulsadas por los vinos finos exportados a Europa y los Estados Unidos. Por último, los productos de molinería pasaron de 52 a 199 millones de dólares, con subas de harina de trigo (de menos de 235.000 dólares a 90 millones de dólares) y de malta de cebada (de 35 a 58 millones de dólares), por la gran demanda de Brasil.

Las exportaciones de aceites contabilizaron en enero-julio de 2007 un incremento del 28% y los pellets aumentaron un 15%. Esta expansión de las ventas oleaginosas está apoyada en una producción récord de soja de 47,6 millones de toneladas que superó en 18% los volúmenes de la campaña agrícola anterior. El aumento en la superficie sembrada fue del 5,4% y se lograron productividades muy elevadas en algunas áreas del país. El segundo factor que está posibilitando valores FOB récord son las cotizaciones de aceites y subproductos en el mercado mundial.

Respecto de la evolución de estas exportaciones en el ciclo 2003-2007, las ventas totales de MOA crecieron un 77% en términos acumulados, destacándose una amplia difusión por rubros.

1.2.1. Los destinos de las exportaciones MOA

En los primeros siete meses de 2007, las MOA registran incrementos altos en los países latinoamericanos y en los destinos asiáticos. Los envíos a resto de ALADI subieron un 42% y al Mercosur, lo hicieron en un 21%. Por su parte, las colocaciones dirigidas a China y a ASEAN escalaron un 94% y un 47%, respectivamente.

Cuadro 6. Exportaciones MOA por destino (Enero-Julio 2006/2007)
En millones de dólares

Descripción	Enero-Julio		Var. % 07/06
	2006	2007	
Unión Europea	2.690	2.808	4%
China	513	997	94%
ASEAN	528	778	47%
NAFTA	667	713	7%
Mercosur	575	694	21%
<i>Brasil</i>	428	535	25%
R de ALADI	422	598	42%
India	486	486	0%
Chile	354	445	26%
MAGREB y Egipto	482	424	-12%
M Oriente	198	216	9%
Corea Rep.	162	191	18%
Japón	66	92	39%
Resto	70	-5	-107,1%
Total MOI	8.216	9.666	18%

Fuente: CEP en base a INDEC.

En cambio, las exportaciones al Nafta y a la Unión Europea exhibieron un crecimiento más moderado. Los embarques al bloque norteamericano aumentaron un 7%, en tanto que los dirigidos a la Unión Europea, que es nuestro principal comprador de este rubro, mostraron una variación positiva del 4%.

1.3. El salto de los precios agrícolas en 2006 y 2007

La tendencia alcista de los precios en los mercados internacionales está impulsando fuertemente las exportaciones agroindustriales y, también las agrícolas (cuadro 7). En agosto de 2007, el precio del aceite de soja alcanzó el valor máximo histórico de 810 dólares por tonelada, un 59% por encima del promedio de 2006.

Cuadro 7. Precios de las principales commodities (2003/2007)

En valores unitarios.

	Trigo (u\$/ton)	Maíz (u\$/ton)	Soja (u\$/ton)	Aceite de soja (u\$/ton)	Pellets de soja (u\$/ton)	Aluminio (u\$/ton)	Índice prod. de acero (1990=100)	Cobre (u\$/ton)	Oro (u\$/oz. troy)	Petróleo crudo (u\$/baril)
2003	158	103	239	517	182	1.431	79	1.779	364	31
2004	140	105	268	543	192	1.716	121	2.866	409	41
2005	133	91	231	461	175	1.898	138	3.679	445	56
2006	171	126	234	510	175	2.570	135	6.722	604	66
Ene-07	192	178	275	631	206	2.809	131	5.670	631	54
Feb-07	180	167	297	611	222	2.832	132	5.676	665	59
Mar-07	188	161	273	604	213	2.762	132	6.452	655	61
Abr-07	205	150	261	655	198	2.815	133	7.766	679	64
May-07	210	150	269	692	195	2.793	134	7.681	667	63
Jun-07	226	158	281	748	212	2.677	134	7.474	656	67
Jul-07	238	143	286	787	216	2.732	133	7.973	665	74
Ago-07	247	156	302	810	219	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Var. % ago 07/ prom. 05	86%	71%	31%	76%	25%	44%	-4%	117%	50%	31%
Var. % ago 07/ prom. 06	45%	24%	29%	59%	25%	6%	-1%	19%	10%	12%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Nota: Los precios promedio de agosto incluyen los valores hasta el día 27.
s/d sin dato, las variaciones se refieren al mes de julio de 2007.

En menor medida, los pellets de soja también exhiben una marcada suba, al haber anotado los 219 dólares por tonelada en agosto de 2007. Este precio supera en un 25% el promedio de 2005-06. Por último, la semilla de soja, que promedió los 302 dólares por tonelada en agosto, está por encima de cualquier valor mensual obtenido en la fase alcista de los noventa (1996-98), aunque es menor al anotado en abril de 2004, de 324 dólares la tonelada. En todos estos casos, las cotizaciones verificadas en agosto exhiben una suba considerable con respecto a los niveles de comienzos de este año.

Una característica importante del actual boom de precios es que no está explicado sólo por problemas de producción o de stock sino, fundamentalmente, por la demanda creciente de alimentos de China, India y otras naciones asiáticas. Otro rasgo es su duración, ya que comenzó en 2003 y no existen pronósticos que indiquen su reversión en el corto plazo. Cabe destacar que estos precios se dan en momentos en que se comercializa la mayor producción de soja de la historia argentina y ello repercutirá sobre la campaña 2007/08, cuyas perspectivas son de aumento de producción nacional.

Los precios de los cereales, que son otro importante componente de nuestra canasta exportadora, experimentan una bonanza semejante. En 2006, el maíz emprendió un curso ascendente, al pasar de 103 dólares por tonelada en enero, a 179 dólares en diciembre. A lo largo de 2007, la cotización de este cereal sufrió un ajuste hacia abajo y en agosto pasado, promedió los 156 dólares por tonelada. A pesar de esta corrección, la cotización actual del maíz está por encima de cualquier cifra de la serie que arranca en los años noventa. En promedio, el precio de agosto es un 24% superior al de 2006 y un 71% más alto que el de 2005.

El precio del trigo, por su parte, experimentó una escalada notable en 2007, al ascender de 192 dólares por tonelada en enero, a 247 dólares en agosto pasado. Esta última cotización supera en un 45% el promedio de 2006. En este contexto muy favorable, el Gobierno dispuso la liberación de los aranceles de los fertilizantes para la producción agrícola, que se ubicaban entre el 6% y el 4% sobre el valor CIF, para favorecer la cosecha en curso e impulsar, por esta vía, el saldo exportable de 2008.

Más allá de las perspectivas positivas planteadas por el actual ciclo internacional de precios, cabe tener presente la posibilidad de que ocurran altibajos. Así, el retroceso experimentado por la cotización del maíz a lo largo de 2007 muestra que, si bien los precios están sostenidos por una demanda firme, no puede descartarse que sobrevengan correcciones de este tipo.

1.4. Los Productos Primarios

Con ventas por 6.755 millones de dólares en enero-julio, los Productos Primarios fueron el rubro de mayor crecimiento, con una tasa de variación interanual del 32% (cuadro 8). Las subas alcanzan, en primer lugar, a los cereales y, asimismo, a un conjunto de producciones de carácter regional. De acuerdo a información de la SAGPyA, este año se obtuvo un récord de producción agrícola, de 95 millones de toneladas.

Cuadro 8. Exportaciones de productos primarios. (Enero-Julio 2003/2007)
En millones de dólares

	Total p. prim.	Cereales	Semillas oleag.	Mineral de cobre	Frutas frescas	Prod. de la pesca	Hortalizas y legumbres	Tabaco	Otros p. prim.
2003	4.855	1.614	1.733	360	389	356	105	100	198
2004	4.483	1.667	1.361	360	428	319	118	72	157
2005	5.254	1.873	1.782	318	530	320	137	123	173
2006	5.136	1.530	1.337	851	513	452	147	116	190
2007	6.755	2.881	1.502	721	665	408	219	129	230
Var. % 07/03	39%	79%	-13%	100%	71%	15%	108%	29%	16%
Var. % 07/06	32%	88%	12%	-15%	30%	-10%	49%	11%	21%

Fuente: CEP en base a INDEC.

En conjunto, el valor FOB de cereales creció un 88%, al ascender de 1.530 a 2.881 millones de dólares, gracias al boom de precios y a los resultados de la cosecha. En la campaña agrícola 2006/07, la producción de cereales, de 42 millones de toneladas, mostró un incremento del 32,5% con respecto a los niveles obtenidos en el ciclo anterior (31,7 millones de toneladas). Por otra parte, las exportaciones de semillas oleaginosas contabilizaron una variación del 12%, al pasar de 1.337 a 1.502 millones de dólares.

Las frutas frescas alcanzaron los 665 millones de dólares, con un incremento del 30%. Las hortalizas y legumbres sin elaborar ascendieron a 219 millones de dólares, esto es, una suba del 49% con respecto a enero-julio de 2006. Dentro de las frutas frescas se destacan los aumentos de manzanas (38%), peras (24%), limones (34%) y mandarinas (64%), que benefician a zonas productoras del Comahue, el NEA y el NOA. Entre las hortalizas y legumbres, hubo mejoras importantes en las ventas externas de ajo (46%), cebolla (40%) y, sobre todo, de poroto (94%).

Los embarques de cobre han pasado a representar el tercer rubro primario en valor FOB después de cereales y de oleaginosas. Junto con el oro y otros productos, las exportaciones de la minería explican hoy el 5% de las ventas argentinas totales. En enero-julio de 2007, las colocaciones externas del cobre sin refinar sumaron 721 millones de dólares.

1.5. Las exportaciones de combustibles

En enero-julio de 2007, los combustibles disminuyeron un 17% al pasar de 4.485 a 3.723 millones de dólares. La principal reducción correspondió al petróleo crudo (49%), en tanto que los carburantes cayeron un 4%. Por su parte, las ventas de gas sumaron 806 millones de dólares, que arroja un retroceso del 3%.

2. La evolución de las importaciones

Las importaciones argentinas totalizaron 23.544 millones de dólares en enero-julio de este año, esto es, un 28% por encima de los 18.453 millones de dólares de enero-julio de 2006 (cuadro 9). En volúmenes el incremento fue del 24% y los precios subieron un 3%. Esto significa una desaceleración del ritmo de aumento de los precios de importación.

En enero-julio de 2007, el valor CIF de bienes de capital contabilizó 5.488 millones de dólares, lo que representa un incremento interanual del 25%. Los bienes intermedios ascendieron a 8.213 millones de dólares, con una tasa de variación del 26%. No obstante, en volúmenes físicos, los incrementos fueron del 27% en el primer caso y del 20%, en el segundo.

Cuadro 9. Importaciones por usos económicos (Enero-Julio 2006/2007)
En millones de dólares

Usos económicos	Enero-julio		Var. %		
	2006	2007	Valor	Precio	Cantidad
B. de capital	4.385	5.488	25%	-2%	27%
B. Intermedios	6.510	8.213	26%	5%	20%
B. de consumo (incl. autos)	3.223	4.163	29%	4%	24%
Combustibles	985	1.422	44%	9%	32%
Partes y pzs p/b. de capital	3.280	4.192	28%	1%	26%
Total	18.453	23.544	28%	3%	24%

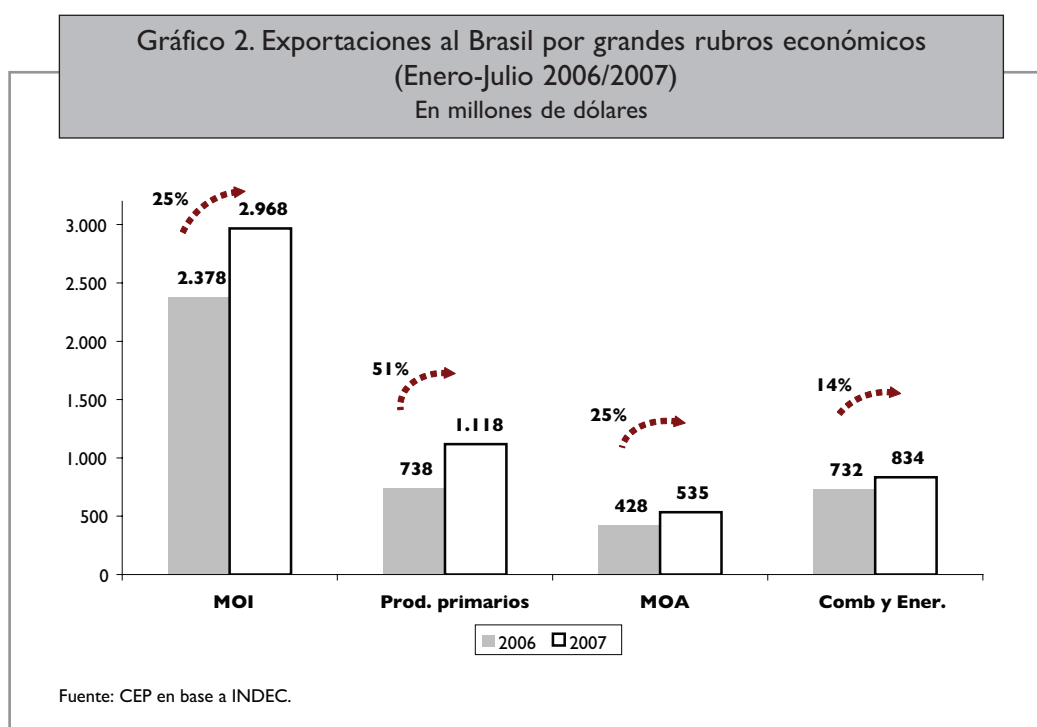
Fuente: CEP en base a INDEC.

Las piezas y accesorios para bienes de capital sumaron 4.192 millones de dólares, un 28% por encima de enero-julio de 2006. Por su parte, los Combustibles, con 1.422 millones de dólares, constituyeron el tipo de importación con mayor variación positiva (44%) en el período. Los bienes de consumo ascendieron a 2.649 millones de dólares, con una tasa de variación del 29%.

3. El intercambio con Brasil

En los últimos meses se han operado algunas modificaciones en el intercambio con nuestro principal socio del Mercosur. En enero-julio de 2007 las exportaciones a ese país ascendieron a 5.456 millones de dólares. Esto representa una tasa de aumento del 28%, que duplica la del 14% obtenida por las exportaciones a todo destino. Las MOA y las MOI a Brasil subieron un 25%, pero el mayor porcentaje correspondió a los Productos Primarios (51%)

que pasaron de 738 a 1.118 millones de dólares (gráfico 2). Los combustibles también aumentaron un 14% en los primeros siete meses del año, por un incremento del 21% en carburantes.



En parte, el fuerte incremento exportador obedece a la mala producción triguera de nuestro socio comercial. Así, entre enero-julio de 2006 y 2007, las colocaciones de cereales pasaron de 527 a 847 millones de dólares y los productos de molinería (MOA), de 35 a 136 millones de dólares. Por su lado, las MOI ascendieron de 2.378 a 2.968 millones de dólares y ello determina que Brasil pase a adquirir ahora el 33% de nuestras exportaciones industriales, frente al 30% en igual período de 2006.

Cuadro 10. Exportaciones MOI a Brasil (Enero-Julio 2006/2007)
En millones de dólares

Descripción	Enero-Julio		Var. % 07/06	Part. % 2007
	2006	2007		
Material de transporte	974	1.401	44%	47%
Máquinas y aparatos	261	301	15%	10%
Prod. químicos	418	449	7%	15%
Materias plásticas	310	337	9%	11%
Papel y ediciones	67	89	33%	3%
Metales comunes	140	160	14%	5%
Manuf. de caucho	88	96	9%	3%
Otras moi	40	48	20%	2%
Textiles, calzado y marroq.	79	86	9%	3%
Total MOI	2.378	2.968	25%	100%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Como se observa en el cuadro 10, los envíos automotrices, con 1.401 millones de dólares, representan una gran proporción de las MOI a ese destino, pero también tienen significación los productos químicos, con 449 millones de dólares en enero-julio, materias plásticas (337 millones de dólares), máquinas y aparatos (301 millones de dólares) y metales comunes (160 millones de dólares).

Por su parte, en enero-julio de 2007, las compras argentinas efectuadas a Brasil ascendieron a 7.882 millones de dólares, frente a 6.448 de igual período de 2006 (cuadro 11). La tasa de variación interanual, del 22%, está por debajo del 28% registrado por las importaciones argentinas de todo origen.

**Cuadro n° 11. Importaciones por usos económicos desde Brasil
(Enero-Julio 2006/2007)
En millones de dólares**

Usos económicos	Enero-julio		Var. % 07/06	Part. 07
	2006	2007		
B. de capital	1.500	1.669	11%	21%
B. Intermedios	2.434	2.883	18%	37%
Partes y pzs p/b. de capital	1.002	1.298	30%	16%
Autos	862	1.121	30%	14%
B. de consumo	610	737	21%	9%
Combustibles	37	173	368%	2%
Total	6.448	7.882	22%	100%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Cuando se examina la evolución de los usos económicos, se observa que el valor CIF de bienes de capital subió un 11% en tanto que el correspondiente a todo origen lo hizo en un 25%. En bienes intermedios, las compras de Brasil subieron un 18% frente a un 26% de las adquisiciones de todo origen de estos bienes. Estas menores tasas de variación estarían indicando cierta reorientación en las importaciones argentinas debido a la apreciación que experimenta el real desde hace un tiempo.

4. Síntesis

Sobre la base de aumentos en la producción industrial, las exportaciones MOI experimentan crecimientos por encima de las exportaciones totales por quinto año consecutivo. También se verifican aumentos en las MOA, con mayores embarques a los diversos destinos. Es previsible que en los meses restantes de 2007, se intensifiquen las colocaciones de subproductos oleaginosos, que están atravesando por un período muy favorable de precios.

Como en años anteriores, el mayor impulso exportador en las MOI está dado por las ventas automotrices. No obstante, los diversos rubros experimentan crecimientos, tal como lo evidencian máquinas y aparatos, metales comunes, metales preciosos y otras. También en

las MOA, los aceites y los pellets lideran las colocaciones gracias a una producción agrícola récord y a la suba de precios. Asimismo, el diversificado conjunto de las restantes producciones agroindustriales carnes, cueros, preparados de hortalizas, bebidas, molinería- evidencia una considerable expansión.

Las altas cotizaciones del mercado mundial están influyendo sobre el inicio de la campaña agrícola 2007/2008. Por un lado, los productores tienen frente a sí, cotizaciones de trigo, maíz y soja muy elevadas. Por el otro, el Gobierno está impulsando la campaña de siembra a través de estímulos, como la desgravación de los fertilizantes. Si bien es cierto que los resultados finales de la siembra dependerán del estado del clima, las condiciones arriba mencionadas indican que la contribución agrícola al saldo exportable puede continuar creciendo en 2008.

Finalmente, la situación de la economía mundial se mantiene favorable. Si bien la crisis del mercado inmobiliario puede desacelerar la marcha de la economía estadounidense, ello se verá compensado por el ritmo con que están creciendo China, India y otros países asiáticos. América Latina, que es un destino muy significativo de nuestras exportaciones, muestra altas tasas de crecimiento, bajo el impulso del boom de precios de sus commodities. Esto es positivo, porque América Latina es un gran adquirente de nuestra producción industrial su poder de compra, hasta el momento, no se ha visto afectado por los efectos de la crisis de los mercados financieros.

Segunda Sección
Notas de la Economía Real

2

La industria gráfica en la Argentina¹

1. Introducción

A partir del cambio de precios relativos post devaluación la industria argentina ha experimentado un fuerte crecimiento en términos de producción, empleo y exportaciones. No obstante ello, el nuevo escenario no impactó en todas las ramas manufactureras por igual.

El sector gráfico ha sido un claro ejemplo de recuperación y de cómo un cambio en el entorno macro jugó un papel decisivo en el desenvolvimiento de una rama productiva. Esta actividad presenta una serie de rasgos que le han permitido aprovechar las ventajas de este contexto:

- Predominio de empresas pequeñas y medianas (PyMEs) y de capitales nacionales.
- Fuerte vinculación con otras ramas industriales.
- Creciente inserción externa de ciertos segmentos que la componen.
- Modernización tecnológica.
- Existencia de recursos humanos calificados (técnicos y profesionales) y formación permanente de los mismos.

Para realizar este informe se han utilizado fuentes de información primarias y secundarias. El principal problema que se presentó con los datos disponibles fue que los distintos indicadores de la evolución del sector (nivel de actividad, precios y empleo) no cubrían todo el abanico de actividades que forman parte de esta industria.

Con el objeto de complementar los datos disponibles se han efectuado entrevistas a un número reducido de empresarios del sector. Asimismo, y tal como se vino haciendo para los informes anteriores, el CEP ha realizado una encuesta dirigida a empresas gráficas (más adelante se hará una descripción más detallada de la misma). Si bien su representatividad es parcial, resulta ilustrativa de ciertas características estructurales y coyunturales de esta industria.

Entre las principales fuentes secundarias utilizadas se encuentran: el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), la Federación Argentina de la Industria Gráfica y Afines (FAIGA), otros informes sectoriales y notas periodísticas de diversos medios gráficos.

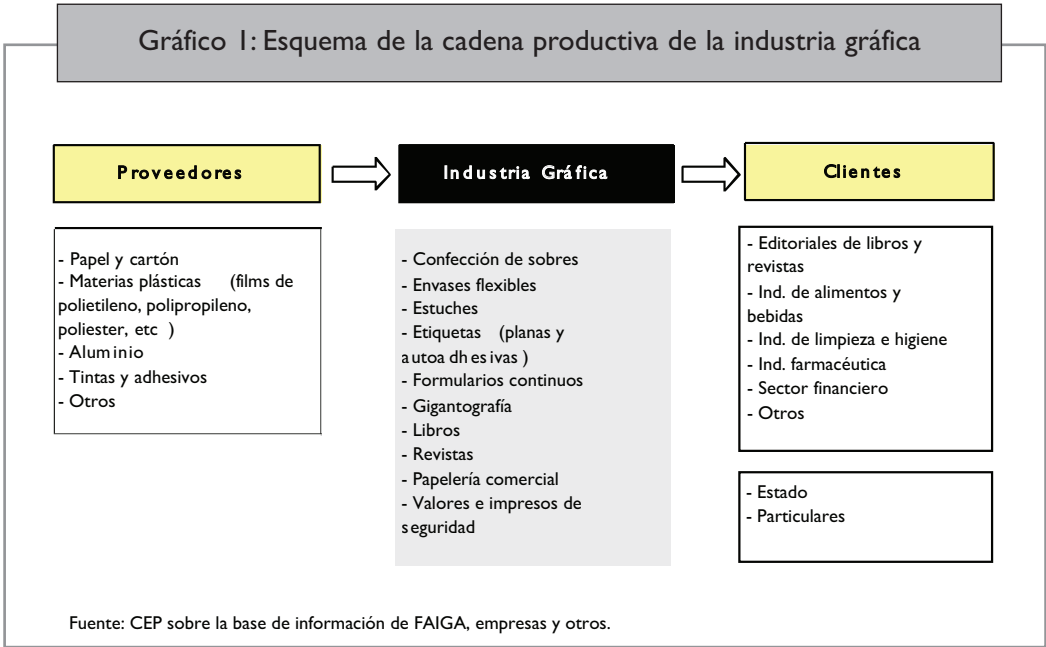
Este trabajo está dividido en siete secciones, comenzando por esta breve introducción. Sigue con una caracterización general del sector y una presentación de la cadena productiva, los distintos segmentos que conforman esta rama industrial y una breve descripción del proceso productivo (sección 2). En la tercera se describe la estructura del mercado gráfico, desde el lado de la oferta como desde la demanda. En cuarto lugar se hace un repaso por la historia del sector desde sus inicios en el mundo y en la Argentina. Luego se analiza la evolución del sec-

¹ Se agradece la colaboración para la elaboración de este informe a la Federación Argentina de la Industria Gráfica y Afines (FAIGA), a la Fundación Gutenberg, al Lic. Diego Corallini, al Dr. Eduardo Zaslavsky y a los empresarios que participaron en la encuesta y/o fueron entrevistados. Un agradecimiento especial para el Lic. Juan Pablo Dicoskiy por su lectura y comentarios del trabajo.

tor gráfico durante los últimos 15 años, en términos de nivel de actividad, productividad, empleo, costos, precios, etc. (sección 5). Posteriormente se describe cómo ha sido su desempeño comercial externo (sección 6) y finalmente se presentan las conclusiones y perspectivas.

2. Caracterización general del sector

La industria gráfica constituye un sector cuya actividad principal consiste en realizar servicios de impresión para terceros a cambio de un contrato o retribución. En este sentido, produce una diversidad de bienes, desde revistas, libros y productos de papelería comercial hasta la fabricación de envases flexibles y etiquetas, respondiendo así a la demanda de distintos sectores de la economía: industriales (alimenticia, farmacéutica, de higiene y limpieza y editorial), de servicios (públicos y financieros) y consumidores finales (particulares y Estado).



Como se observa en el gráfico 1, en el tramo inicial de esta cadena aparecen los proveedores de materias primas que, a diferencia del sector gráfico, presentan una estructura de mercado más concentrada en función del insumo del que se trate. Los principales materiales utilizados son papel, cartulina y cartón, materias plásticas (films de polietileno, polipropileno y poliéster), foils de aluminio, pinturas, barnices y adhesivos y tintas.

Si bien es posible utilizar diferentes criterios de segmentación del sector gráfico (por producto, tecnología y clientes) aquí emplearemos aquel que se sigue de la morfología del producto. El mismo se adopta porque resulta útil para caracterizar tipos de empresas y –consecuentemente- submercados o nichos dentro de este rubro. De hecho, este criterio es habitualmente utilizado por los actores que desarrollan su actividad en este sector. En definitiva, utilizaremos la siguiente clasificación²:

2 La lista de productos en cada rubro no es exhaustiva.

- **Confección de sobres:** sobres de papel, sobres bolsa, sobres oficio.
- **Envases flexibles:** envases impresos sobre materiales blandos, generalmente plásticos (polietileno, polipropileno, entre otros). Ejemplos: envases de galletitas, envoltorios de jabones, de paquetes de yerba, sachets de leche.
- **Estuches:** cajas de papel o cartón corrugado impresas, cajas plegables impresas. Ejemplos: cajas de medicamentos, cajas de té.
- **Etiquetas (planas y autoadhesivas):** laminas de papel o plástico que pueden o no ser autoadhesivas, calcomanías. Ejemplos: etiquetas de cervezas, de vinos, para envases de shampoos, aceites comestibles.
- **Formularios continuos:** son formularios que pueden o no estar troquelados y que suelen tener varias bandas de papel superpuestas y agujeros de arrastre en los laterales. Formularios preimpresos para empresas de servicios públicos, financieras y comercios.
- **Gigantografía:** impresiones de gran formato, carteles para la vía pública.
- **Ediciones gráficas:** libros, revistas y publicaciones periódicas de distribución semanal, quincenal o mensual.
- **Papelería comercial:** incluye libros registro, libros de contabilidad, folletos, catálogos, cuadernos, tarjetas impresas o ilustradas.
- **Valores e impresos de seguridad:** sellos de correo, billetes de banco, timbres fiscales.

Asimismo una tipología más amplia que la anterior y que también suele utilizarse es la siguiente: **ediciones gráficas** (libros, revistas y publicaciones periódicas); **productos de packaging** (envases flexibles, estuches y etiquetas) e **impresos comerciales** (papelería comercial, valores e impresos de seguridad, sobres y gigantografías).

Corresponde aclarar que en este informe se excluye la impresión de diarios dado que la misma no constituye la actividad principal de las empresas que la realizan.

En términos generales se puede decir que este sector produce bienes a pedido y prácticamente no mantiene stocks. Asimismo, dependiendo del cliente del que se trate algunos segmentos serán más sensibles que otros a los ciclos económicos. En este sentido, aquellos rubros que están más ligados a sectores productores de bienes de consumo masivo (alimentos, bebidas, artículos de tocador, entre otros) como los envases flexibles y las etiquetas, tienen una demanda más inelástica que otros segmentos vinculados a actividades comerciales (folletos, catálogos, tarjetas, etc.) o a la fabricación de artículos que no son de primera necesidad pero que tienen un fuerte componente cultural/educacional como los libros y revistas.

Con relación al proceso de fabricación de un producto gráfico, se pueden diferenciar cuatro etapas: 1) diseño, 2) pre-prensa, 3) impresión y 4) post-prensa. Si bien el diseño de los productos suele estar definido por los propios clientes, las empresas gráficas participan (o pueden participar) evaluando la factibilidad del desarrollo de los mismos en lo que se refiere a las propiedades físicas tales como la forma, el contorno y la textura.

Se denomina pre-prensa a la etapa previa a la impresión que consiste en la preparación y transferencia del diseño a las placas de impresión. Entre las principales tareas que se realizan en esta parte del proceso están la filmación de películas y el copiado (o confección) de planchas; el ajuste, recorte y aplicación de fotocromos³; las pruebas digitales y a partir de películas, entre otros. Por su parte, el proceso de impresión permite la reproducción de una imagen o un texto sobre un soporte físico (papel, plástico, etc.) por medio de tinta, una forma impresora⁴ y una máquina⁵ que efectúa el contacto o presión.

Los sistemas de impresión más utilizados son: offset, flexografía, serigrafía, huecograbado y digital (ver cuadro 1). El uso de los mismos depende fundamentalmente de tres factores: el producto que se fabrique, los insumos que se utilicen y la calidad de la impresión que se quiera obtener. Por ejemplo, el offset permite imprimir grandes tiradas a bajo costo y suele usarse para imprimir libros, revistas, etiquetas secas, estuches, entre otros.

Por último, la etapa de post prensa abarca todos los procesos posteriores a la impresión y comprende el acabado, corte, troquelado, ensamble, pegado, empaque, etc.

³ Conjunto de películas gráficas utilizadas para imprimir. Las películas son cuatro, una para cada color base de fotocromía: cyan, magenta, amarillo y negro.

⁴ Se llama así a la matriz que determina el lugar del soporte en el que se desea depositar la tinta.

⁵ Las máquinas tienen características distintas según la velocidad, el tamaño y la escala, así como los colores, la potencia y el sistema de impresión que se emplee.

Cuadro I: Sistemas de impresión y principales productos

Sistema de impresión	Características	Principales productos
Offset	Es un método indirecto de impresión que reproduce documentos o imágenes sobre papel o materiales similares mediante una placa de superficie plana. Puede ser aplicado a diversos sustratos. Es el sistema más utilizado debido a la buena ecuación costo-calidad.	Revistas, libros, etiquetas secas, estuches, papelería comercial, gigantografía, formularios continuos.
Flexografía	Es un sistema de impresión directo semejante al de un sello de imprenta en el que una maquina rotativa utiliza planchas de goma o fotopolímeros con una impresión de plancha en relieve y una tinta líquida especial de secado rápido. Es un método económico, de secado rápido, que acepta diversos soportes (plásticos, papeles, laminados, etc) pero que no es apropiado para reproducir detalles. Se utiliza mucho en tiradas cortas.	Envases flexibles, envases de cartón corrugado, valores, etiquetas autoadhesivas.
Huecogrado	Método directo de impresión en el que la tinta permanece en el área de imagen grabada en un cilindro y es transferida al papel presionando ésta sobre el cilindro de imagen grabada. Este método mantiene el color invariable, es de secado rápido y permite diversos soportes. Se usa preferentemente para tiradas largas.	Envases flexibles, etiquetas autoadhesivas.
Serigrafía	Forma de impresión directa que utiliza una pantalla de seda, metal o <i>nylon</i> que contiene la imagen que se va a reproducir. La tinta pasa a través de la pantalla. Es uno de los procesos más versátiles ya que permite imprimir en casi cualquier superficie. Suele usarse en tirajes cortos o para imprimir en material muy grueso o delgado.	Valores e impresos de seguridad.
Digital	Mediante este sistema la imagen impresa se crea directamente a partir de los datos creados con programas de diseño electrónico o autoedición. Las ventajas de este sistema son que permite tiradas más cortas y piezas de impresión personalizadas y que reduce los tiempos de procesamiento y entrega.	Libros, trabajos a pedido.

Fuente: CEP sobre la base de información de cámara y de sitios web especializados (www.artedimamico.com; www.geocities.com; www.artes-graficas.org)

Esta industria produce bienes que se caracterizan por ser poco transables debido principalmente a la alta incidencia de los costos de transporte. Sin embargo, existen ciertos segmentos que presentan un comportamiento un poco diferente. Al respecto, productos como las ediciones gráficas (fundamentalmente libros) y los envases flexibles presentan un mayor dinamismo comercial.

En el caso de los envases, y tal como se verá en la sección 6, la intensificación de los flujos comerciales en los últimos años se explica fundamentalmente por la estrategia seguida por algunos sectores demandantes (en particular los grandes productores de bienes de consumo masivo) que buscan tener proveedores locales para abastecer a los distintos países de la región (Mercosur).

3. Mercado gráfico

3.1 Oferta gráfica⁶

El mercado gráfico argentino alcanzó en 2006, de acuerdo a estimaciones propias⁷, valores que superan los 7000 millones de pesos. De ese monto, la producción local explicó un poco más del 90%, correspondiendo el resto a productos importados.

Existen en el país alrededor de 8000 empresas gráficas, de las cuales 6500 están registradas como industria y el resto como comercio, pese a que su actividad principal es la de impresión.⁸ Asimismo, este sector emplea en forma directa a unos 38.000 trabajadores (Encuesta Industrial, Indec).

Box 1: Encuesta CEP a empresas del sector gráfico

Como parte del presente informe, el CEP realizó una encuesta a empresas del sector. Esta se llevó a cabo durante los meses de mayo / junio de 2007 y contestada por 32 empresas. Para el armado de la misma se recurrió al listado de socios de la Federación Argentina de la Industria Gráfica y Afines (FAIGA).

Este relevamiento intenta mostrar ciertas tendencias del sector en cuanto a sus principales características, patrones de comportamiento de las firmas y aspectos vinculados a su evolución reciente y sus perspectivas.

Asimismo corresponde aclarar que la encuesta puede estar subrepresentando a las micro y pequeñas empresas dado que estas tienen menos visibilidad que las grandes.

Del universo de firmas industriales, alrededor del 70% se localiza en la Capital Federal, Gran Buenos Aires y provincia de Buenos Aires. El resto se distribuye principalmente entre las provincias de Santa Fe, Córdoba y Mendoza.⁹

Con relación al origen del capital, existe en el mercado gráfico un fuerte predominio de empresas nacionales. La presencia de capitales extranjeros es reducida y se encuentra principalmente en algunos segmentos tales como revistas, envases flexibles y estuches. Entre las posibles razones que explican que las firmas foráneas se ubiquen en éstos y no en otros subsectores se pueden mencionar: en el caso de las revistas las economías de escala, mientras que en los otros dos rubros la estrategia por parte de las multinacionales –principalmente de consumo masivo- de comprar insumos locales para abastecer a otras filiales de la región.

Las firmas foráneas pertenecen principalmente a capitales estadounidenses (Quad Graphic y Donnelly Cochrane), canadienses (Quebecor), suecos (Tetra Pak) y chilenos (Aluflex y Edelpa).

⁶ Se ha utilizado para el enfoque Estructura-Conducta-Desempeño (ECD) habitualmente utilizado como herramienta de análisis para los estudios de Organización Industrial.

⁷ En base a datos del Indec, el Instituto Argentino del Envase y otras fuentes como la Matriz de Insumo Producto (MIP '97), la Encuesta Industrial (Indec) y datos de la FAIGA.

⁸ Datos de la FAIGA.

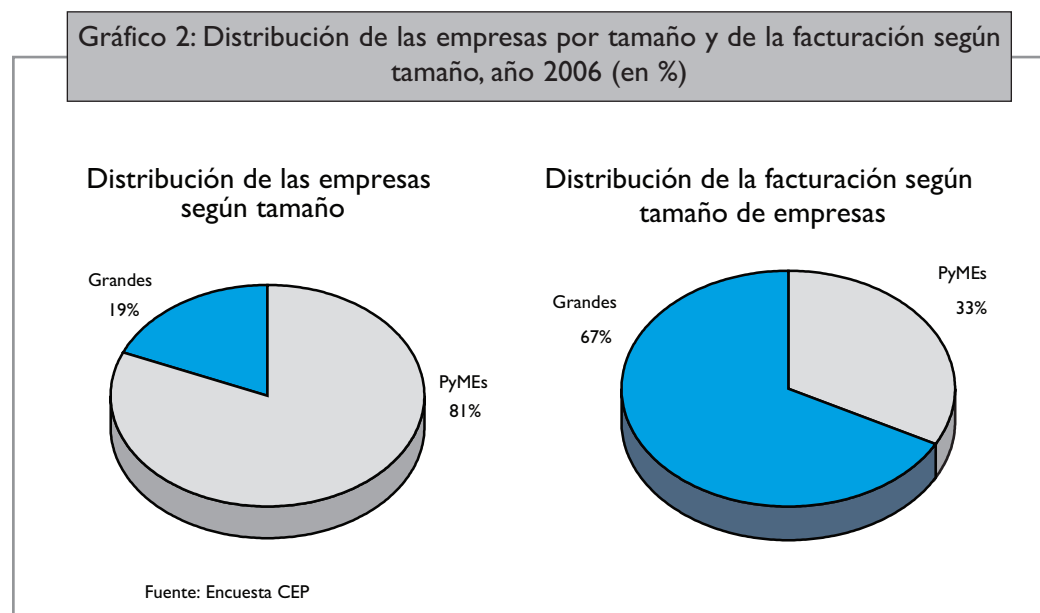
⁹ Datos correspondientes al Censo Nacional Económico de 1994, último disponible.

La existencia de bajas barreras a la entrada determina que el mercado gráfico sea, en términos generales, competitivo¹⁰ y tenga una fuerte presencia de PyMEs.¹¹ Al respecto, y en línea con la información de la FAIGA, surge de la encuesta CEP (ver Box 1) que las PyMEs representan el 80% del sector y que el porcentaje restante corresponde a las grandes.

Ahora bien, si se analiza la contribución de las empresas a la facturación total del sector, la relación por tamaño se invierte. En este sentido, según estimaciones de la encuesta CEP, las firmas grandes explican dos tercios de las ventas gráficas, en tanto que las PyMEs aportan el resto (ver gráfico 2).

De la misma manera que ocurre con la facturación, las grandes también son las que tienen el mayor número de trabajadores ocupados, representando el 66% del empleo total del sector.

Habida cuenta de las especificidades técnico-productivas de esta actividad, las empresas de mayor tamaño relativo son las más equipadas y las de mayor dotación de empleados. Un dato adicional interesante de mencionar es que, según datos de la encuesta CEP, el 80% de los trabajadores del sector cumplen funciones en el área productiva.¹²



Como es esperable, el número de trabajadores promedio crece conforme con el tamaño de las empresas. Al respecto, el relevamiento muestra que la cantidad de ocupados promedio de las grandes firmas asciende a 366 empleados, la de las medianas a 99, la de las pequeñas a 25 y la de las micro a 6 empleados.¹³

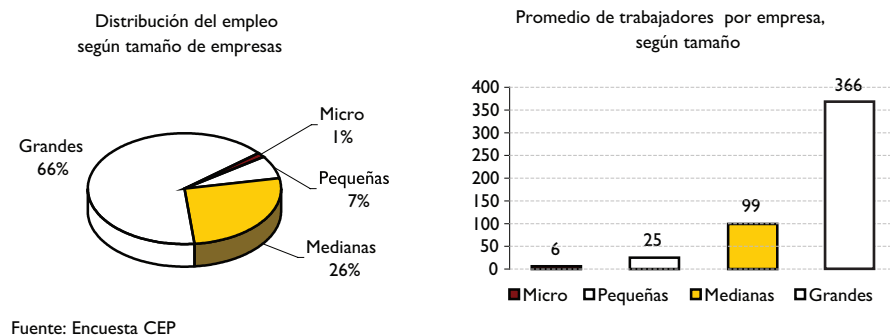
10 Corresponde aclarar que las condiciones de competencia varían en cada segmento de mercado.

11 En esta sección hemos adoptado una clasificación sobre el tamaño de las empresas en función de la facturación anual: microempresas, hasta 1 millón de pesos; pequeñas, entre 1 y 7,5 millones; medianas, entre 7,5 y 50 millones y grandes, más de 50 millones. Esta clasificación es asimilable a la establecida por la Disposición 147/2006 de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPYMEyDR).

12 Este dato coincide con las estimaciones de la FAIGA

13 Nótese que estos valores se encuentran en línea con los habitualmente utilizados para clasificar el tamaño de las empresas en función del número de empleados: microempresas, hasta 5 empleados; pequeñas, entre 6 y 40; medianas, entre 41 y 200 y grandes, más de 200 empleados.

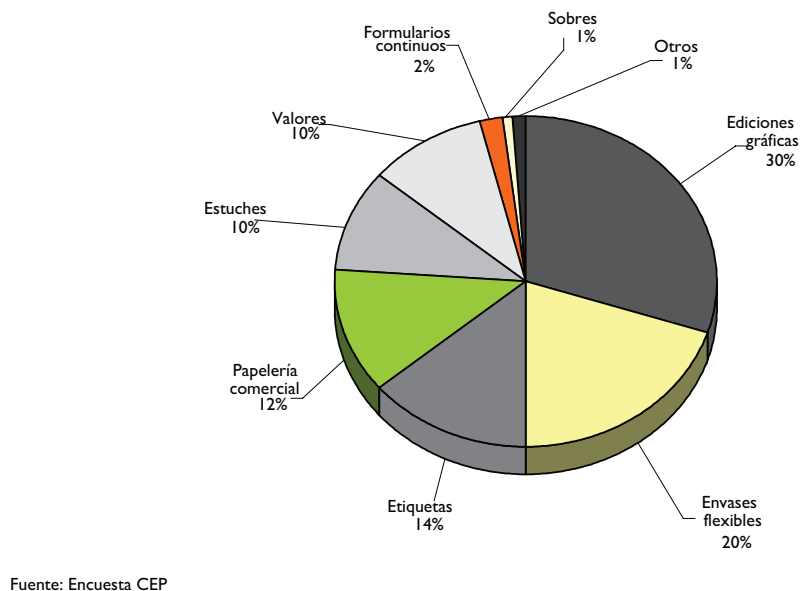
Gráfico 3: Distribución del empleo y cantidad de trabajadores promedio según tamaño de las firmas, año 2006



A continuación analizaremos la composición del mercado gráfico teniendo en cuenta los principales segmentos, a saber: valores e impresiones de seguridad; etiquetas (autoadhesivas y planas); envases flexibles; estuches; ediciones gráficas; confección de sobres; formularios continuos; papelería comercial y gigantografía.

De la encuesta CEP surge que más de la mitad de la facturación total del sector es explicada por dos segmentos: ediciones gráficas (30%) y envases flexibles (20%). Luego, con una contribución menor etiquetas (14%), papelería comercial (12%), valores (10%) y estuches (10%). El resto se reparte entre formularios continuos (2%), sobres (1%) y otros (1%, gráfico 4).

Gráfico 4: Distribución de las ventas del mercado gráfico por segmentos, año 2006 (en %)



Con relación a lo anterior, corresponde aclarar que la participación relativa de los distintos subrubros constituye una aproximación a la composición de este mercado en función del muestreo

realizado, con todas las limitaciones que éste puede presentar. Con esto se busca suplir la falta de información sobre este sector, ya que no existen registros públicos ni privados.

A fin de caracterizar la estructura del mercado, hemos adoptado una clasificación propia agrupándolos en función del grado de concentración: muy alto; alto; medio y atomizado¹⁴.

Cuadro 2: Estructura del mercado gráfico por segmentos

Segmento	Grado de concentración	Principal determinante de la competencia	Principales empresas	Principales clientes
Valores e impresiones de seguridad	MAC	Diferenciación de productos	Boldt, Ciccone e IVISA.	Gobiernos, instituciones públicas y empresas de juego de azar.
Etiquetas autoadhesivas	AC	Diferenciación de productos	Artes Gráficas Modernas, Autopack, Dalflex, De Marchi Hnos., Label Plast, Multilabel, Quality Argentina.	Otras industrias: alimentos y bebidas, higiene personal, limpieza, salud, etc.
Etiquetas Secas (de papel no autoadhesivas)	AC	Diferenciación de productos	Arcangel Maggio, Chamorro Hnos., Impresiones Ramos Mejía, Establecimientos Gráficos Impresores, Palero, SAIGRA y Litográfica Cuyo.	Otras industrias: alimentos y bebidas, higiene personal, limpieza, salud, etc.
Envases Flexibles	AC	Diferenciación de productos	Aluflex, Bolsaflex, Bolsapel, Celomat, Converflex, Edelpa, Fleximat, Flexocolor y Zaniello.	Otras industrias: alimentos y bebidas, higiene personal, limpieza, salud, etc.
Estuches	AC	Diferenciación de productos	Tetra Pak, Farmográfica, Ideagraf, Talleres Gráficos Corti, Talleres Gráficos Morales y Establecimientos Gráficos Impresores.	Industria alimenticia, farmacéutica, etc.
Ediciones gráficas	AC	Precio	Morvillo, Quebecor, Artes Gráficas Rioplatenses (AGR), Donnelley y Cochrane	Editoriales, empresas de venta directa, supermercados, etc.
Sobres	AC	Precio	Casoli, Medoro Hnos., Organización Emerald, Papelera Sarandí.	Bancos, empresas de servicios públicos, marketing promocional, servicios financieros.
Formularios continuos	MC	Precio	Fagra, Ramón Chozas, Rotativos Ares, Sixis, Supapel y Valendam.	Bancos, empresas de servicios públicos, marketing promocional, servicios financieros.
Papelería comercial	Atomizado	Precio	Establecimiento Gráfico Franco, Flexocolor, Gráfica Aleph, Multimpres, Opción Gráfica, etc.	Empresas industriales, comerciales y de servicios en general, particulares, etc.
Gigantografía	Atomizado	Precio y diferenciación de productos	DVD Comunicación Visual, Famad, Fotocromos Bolívar, Gigantografía, Gráficoopy, etc.	Empresas Industriales, comerciales y de servicios en general, particulares, etc.

Referencias:

Atomizado.

Muy Alta Concentración (MAC): 3 ó menos empresas concentran el 85% del mercado.

Alta Concentración (AC): 6 ó 7 empresas poseen el 70 u 80% del mercado; ó 3 empresas tienen el 50% del mercado.

Mediana Concentración (MC): 3 a 6 empresas controlan el 40 ó 50% del mercado.

Fuente: CEP en base a datos de empresas, FAIGA, entrevistas, recortes periodísticos y otros.

¹⁴ Si bien esta clasificación es arbitraria, aquí consideraremos que un segmento tiene concentración muy alta cuando 3 ó menos empresas concentran el 85% del mismo; alta cuando entre 6 y 7 empresas poseen el 70 u 80% del segmento ó 3 empresas tienen el 50%; y media cuando de 3 a 6 empresas manejan el 40 ó 50% del segmento. Luego, el segmento es considerado atomizado.

Siguiendo esta clasificación, en los extremos se encuentran el segmento de valores e impresiones de seguridad como el más concentrado y el de papelería comercial y gigantografía como los más atomizados.

En valores e impresiones de seguridad participan un número reducido de empresas, siendo la diferenciación de productos el principal determinante de la competencia dentro del mismo. Este subsector presenta altas barreras a la entrada debido al menos a dos cuestiones:

- Características de los productos: Al tratarse de impresiones de seguridad (dinero, billetes de lotería, pasaportes, cédulas de identidad, patentes de automotores, etc.), se requiere un estricto control del proceso productivo, del stock a producir y de su almacenamiento. Estos aspectos explican por qué las relaciones comerciales tienden a ser durables.¹⁵
- Tipo de clientes: Generalmente monopolios estatales (Casa de la Moneda, Policía Federal Argentina, Registro Automotor, Lotería Nacional, Casinos, empresas de juego, etc.).

Un caso interesante de mencionar en este segmento es el de la impresión de papel moneda en el cual la Casa de la Moneda Sociedad del Estado aparece como único oferente.¹⁶ No obstante, en varias oportunidades la producción de dinero ha sido tercerizada en otras empresas (ej. Ciccone Calcográfica), las cuales deben cumplir con estrictas medidas de seguridad.

Otros productos que presentan características similares son los billetes de lotería, las cédulas de identidad, los pasaportes, las patentes de automóviles, entre otros.

Por su parte, etiquetas autoadhesivas, etiquetas planas, envases flexibles y estuches se encuentran medianamente concentrados. En cada uno de ellos existe un grupo reducido de empresas grandes que en forma conjunta explican el grueso de la facturación de cada segmento, repartándose el resto entre múltiples firmas de menor tamaño con una limitada cuota de mercado.

Estos subsectores son proveedores de otras industrias como por ejemplo la elaboración de alimentos y bebidas, artículos de higiene personal, higiene del hogar, laboratorios medicinales, etc., siendo el principal determinante de la competencia la diferenciación de productos basada en la calidad. Las empresas más grandes en estos rubros tienen un mayor grado de especialización y cumplen con ciertos estándares de calidad, lo que les permite atender a grandes clientes (multinacionales) tanto a nivel local como regional. Las más pequeñas atienden ciertos nichos de mercado en donde las exigencias son menores.

Con relación a ediciones gráficas se puede decir que éste se encuentra medianamente concentrado. En el mismo coexisten un número reducido de empresas grandes muy especializadas que tienen economías de escala (realizan grandes tiradas) y cumplen con altos estándares de calidad y un grupo mayoritario de empresas pequeñas que no sólo realizan estos servicios de impresión a una escala menor sino suelen complementar los mismos con una cartera más amplia de productos. Los principales clientes de este subsector son las editoriales, las empresas de venta directa por catálogos y los supermercados, entre otros.

¹⁵ Se supone que el cambio de proveedor tiene asociado un alto riesgo

¹⁶ Esto ha sido establecido por la ley N° 1130 del 5 de noviembre de 1881.

Los rubros sobres y formularios continuos se encuentran con un grado de concentración mediana y baja, respectivamente. A diferencia de los anteriores, la competencia en estos segmentos se da principalmente por precio. Los productos tienen poco valor agregado, llegando a ser considerados por las empresas del sector casi como commodities. Aquí la escala juega un papel importante actuando como una barrera al ingreso de nuevas empresas.

Papelería comercial y gigantografía son los segmentos más atomizados del mercado gráfico. Allí compiten firmas de diversos tamaños, aunque prevalecen las pequeñas con producción diversificada y baja escala de producción. Las barreras de entrada al mercado son bajas y la competencia se da principalmente por precios aunque en gigantografía también juega la diferenciación de productos.

Finalmente, un elemento adicional que vale la pena mencionar y que da cuenta del dinamismo que presentan algunos segmentos respecto de otros es el vinculado con el gasto que realizan las empresas en el desarrollo de nuevos diseños y productos.¹⁷

Al respecto, según la encuesta CEP, las empresas destinan en promedio el 1,7% de sus ventas a dichos desarrollos, los segmentos que se ubican por encima de ese nivel son los valores e impresiones de seguridad (5% de sus ventas) y envases flexibles (2,3%). Asimismo, los que están un poquito por debajo son las etiquetas (1,3%) y los formularios continuos (1,5%).

No es casual que, con excepción de formularios continuos, los segmentos arriba mencionados resulten ser aquellos en los que la diferenciación del producto juega un papel más importante a la hora de competir. El caso de formularios continuos podría explicarse a partir de las transformaciones que viene experimentado este sector, en virtud de que para seguir compitiendo debe adaptarse a los cambios en la demanda.

3.2. La demanda

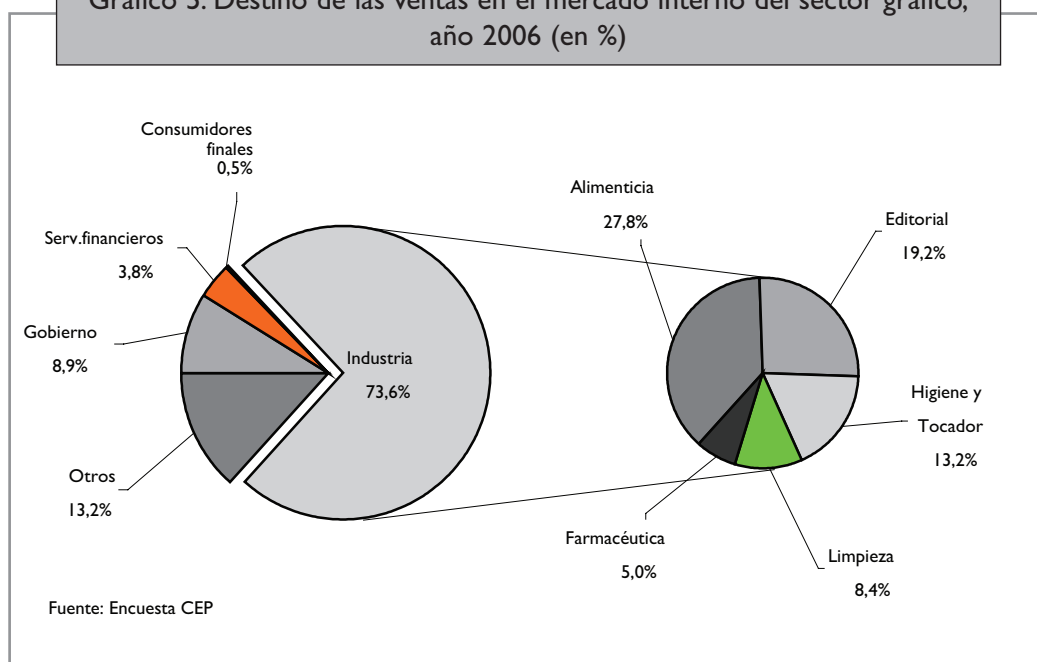
Del análisis de la demanda surge que el mercado interno constituye el principal destino de las ventas del sector, aunque las exportaciones han mostrado una tendencia creciente en los últimos años (ver sección 6).

De estimaciones propias a partir de la encuesta (ver gráfico 5) surge que la industria constituye el principal destino de las ventas del sector, con el 73,6%. Luego, aparecen, con una participación relativa menor, el sector gobierno y el de servicios financieros. Finalmente, los consumidores finales representan una fracción de la demanda muy pequeña.

Del análisis de la distribución de las ventas hacia el interior de la industria se observa un importante peso del sector alimenticio, con el 38%; luego aparece la industria editorial, con el 26%; higiene y tocador, 18%, limpieza, 11% y la industria farmacéutica, con el 7%.

¹⁷ Variable proxy del gasto en innovación realizado por las firmas.

Gráfico 5: Destino de las ventas en el mercado interno del sector gráfico, año 2006 (en %)



Adicionalmente, corresponde señalar que es la demanda –predominantemente industrial y dentro de ésta, de productos de consumo masivo– quien define en gran medida la oferta de los productos gráficos (recuérdese que las empresas gráficas trabajan a pedido y no mantienen prácticamente stocks). Por lo tanto, los cambios que se producen en la misma afectan fuertemente el desempeño del sector obligando a que las empresas tengan cierta flexibilidad y capacidad de adaptación ante escenarios cambiantes.

4. Historia del sector gráfico

El origen de la imprenta se atribuye a los chinos, quienes desarrollaron en el siglo V a.C. la técnica denominada xilografía¹⁸. Este método, que luego fue adoptado en la India y en los países islámicos, se difundió durante la Edad Media por Occidente, aunque estaba orientado principalmente a la reproducción de imágenes sagradas o cartas de juego.

En ese entonces los libros, copiados a mano generalmente por monjes, eran muy costosos y su reproducción era lenta - podía llevar varios años – lo que hacía que fueran poco accesibles y tuvieran un alcance limitado.

A mediados del siglo XV en varias partes de Europa diferentes impresores empezaron a experimentar técnicas con caracteres alfabéticos móviles, que podían combinarse y utilizarse más de una vez. Uno de ellos fue el alemán Johannes Gutenberg, considerado “el padre

¹⁸ Del griego xylón, madera; y grafé, inscripción. La xilografía es una técnica a través de la cual se reproducen caracteres tallados sobre una plancha de madera, cobre o bronce, los cuales se impregnan con tinta y se presionan sobre una superficie para obtener la impresión del relieve.

de la imprenta moderna”, quien en 1450 inventó la tipografía.¹⁹ Con este aporte de Gutenberg la reproducción de los textos se hizo mucho más rápida, permitiendo la difusión masiva de la palabra escrita y de las ideas.

En 1796 Aloys Senefelder desarrolló en Alemania una técnica alternativa, la litografía²⁰, que luego dio origen al sistema de impresión offset²¹, que es actualmente el más utilizado. En 1884 el alemán Ottmar Mergenthaler inventó la linotipia²², marcando un nuevo avance tecnológico de esta industria.

Las primeras imprentas en la Argentina fueron establecidas a finales del siglo XVII por los jesuitas en el actual territorio de la provincia de Misiones, lugar en donde se empezaron a imprimir los primeros libros del virreinato. En 1764 fue creada, también por los jesuitas, la imprenta de la Universidad de Córdoba que luego, con la expulsión de éstos de los territorios americanos por orden de Carlos III, fue trasladada a Buenos Aires. Así, en 1780 la imprenta de la Casa de los Niños Expósitos se convirtió en la primer imprenta de esta ciudad.

La creación de instituciones afines también marca la evolución y el desarrollo de esta actividad en nuestro país. En este sentido, en 1857 se creó bajo el nombre de Sociedad Tipográfica Bonaerense²³ la primera organización gráfica. Dicha sociedad realizó en 1860/61 el primer censo del sector, que contabilizó la existencia de 26 imprentas –24 de éstas se encontraban en Buenos Aires- y de 100 tipógrafos. Ya en 1879 había en la Argentina 33 imprentas que empleaban aproximadamente 560 obreros.

El avance de la acción gremial empresaria de este sector determinó que en 1904 se creara la sección de artes gráficas dentro de la Unión Industrial Argentina (UIA).

En la primera mitad del siglo XX esta industria tuvo un crecimiento exponencial. Según datos del Censo Industrial del Servicio Estadístico Oficial, en 1943 había en el país 1762 firmas gráficas.

En mayo de 1953 se creó la Federación Argentina de la Industria Gráfica y Afines (FAIGA), la cual constituye una organización de segundo grado que representa los intereses del sector gráfico y forma parte de la UIA y de la Confederación Latinoamericana de la Industria Gráfica (CONLATINGRAF).

Veinte años después, en 1974, esta industria estaba formada por más de 3000 empresas y 25 mil trabajadores. En los años posteriores siguió creciendo, llegando a tener en 1985 alrededor de 4000 firmas y 30 mil ocupados.

19 Del griego *typos*, formas; *graphein*, escribir. La tipografía es la reproducción de caracteres móviles ordenados sobre una plancha e impregnados en tinta que se presionan sobre un sustrato para dejar una impresión.

20 Del griego, *lithos* piedra; *graphe* dibujo. Mediante esta técnica se impregna con una tinta grasa una superficie previamente dibujada y humedecida con agua en ciertos sectores. Donde la superficie se encuentra húmeda la tinta se repele y donde está seca queda impregnada, luego se presiona la superficie sobre un sustrato y se obtiene la impresión.

21 Ver cuadro 1.

22 Se trataba de una máquina que mecanizaba en forma completa el proceso de reproducción de textos.

23 “Las instituciones gráficas argentinas y sus revistas” de Stella Maris Fernández.

Box 2: Apostilla sobre formación profesional

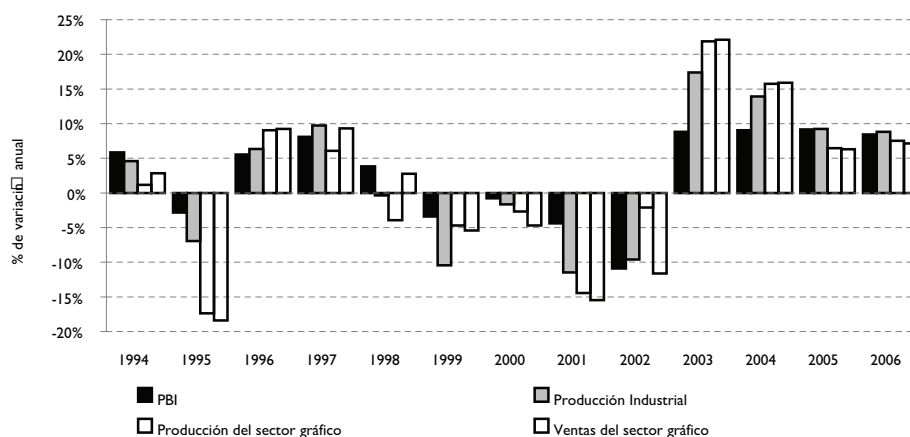
En esta actividad, la capacitación permanente de la mano de obra juega un papel importante en el desempeño de las empresas. En este sentido, con el avance de esta industria en nuestro país fueron surgiendo algunas instituciones educativas. Uno de las pioneras fue el Instituto Argentino de Artes Gráficas, que se fundó en 1907 y que luego fue sucedido en 1948 por el Instituto Tecnográfico Argentino (ITA). Posteriormente, el ITA fue reemplazado en 1972 por la Fundación Gutenberg, que hoy en día es la principal institución de formación de técnicos y profesionales que mantiene fuertes vínculos con la FAIGA y las empresas del sector.

5. Evolución del sector en los últimos 15 años

5.1. La década del '90

La evolución seguida por el sector gráfico en los últimos quince años guarda una relación bastante parecida a la del ciclo económico. En este sentido, tanto el consumo aparente²⁴ como la producción²⁵ tendieron a moverse en el mismo sentido que el Producto Bruto Interno (PBI), aunque en general presentaron variaciones interanuales (positivas o negativas) más pronunciadas que éste (ver gráfico 6).

Gráfico 6: Variación interanual de la actividad del sector gráfico y del PBI, en términos reales, 1994-2006 (en %)

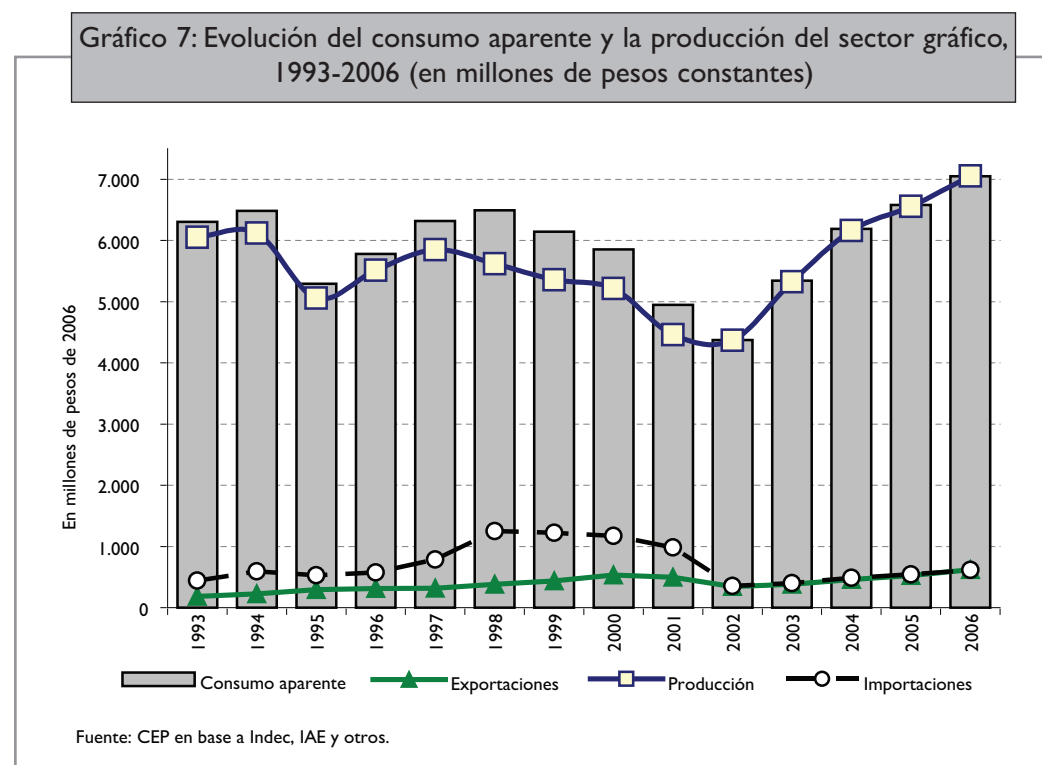


Fuente: CEP en base a Encuesta Industrial (Indec), Cuentas Nacionales, Instituto Argentino del Envase (IAE) y otros.

²⁴ El consumo aparente es una variable proxy de las ventas. Es el resultado de la suma de la producción y las importaciones menos las exportaciones.

²⁵ Expresada a través del Índice de Volumen Físico (IVF)

Durante el período 1993-2001 la performance del sector gráfico presentó dos etapas bien distintas. En la primera, que se prolongó hasta 1997, la actividad mostró cierta expansión mientras que en la segunda, que se extendió hasta el final de la convertibilidad, fue acompañando *pari passu* el largo proceso de recesión que atravesó la economía argentina en aquellos años.



En la fase primera, las ventas y la producción²⁶ evidenciaron cierto crecimiento, que sólo se vio interrumpido por la crisis del Tequila en el '95. Por su parte, las importaciones, si bien han tenido históricamente poca penetración en el mercado gráfico, se mantuvieron en niveles relativamente bajos.

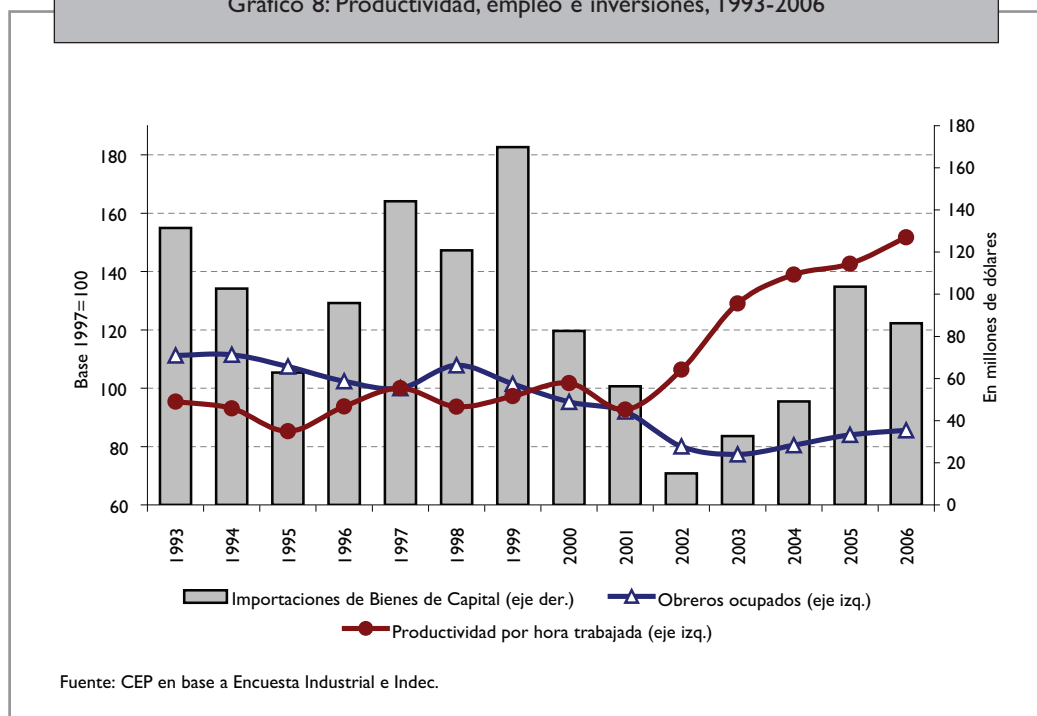
Durante esos años hubo un importante aumento de la productividad medida en horas-hombre trabajadas que puede ser explicada por la creciente incorporación de maquinarias y equipos más modernos²⁷. En cierta medida, esto actuó como expulsor de mano de obra que, entre 1993 y 1997, cayó 10 puntos porcentuales (ver gráfico 8).

La contracara de este proceso de modernización del sector fue el alto endeudamiento que contrajeron muchas empresas, determinando que un número importante de ellas entrara en convocatoria de acreedores.

²⁶ Corresponde señalar que para la estimación de la producción y el consumo aparente del sector se han utilizado datos de la MIP '97, Encuesta Industrial (Indec), Comercio Exterior (Indec) y otros datos provenientes del propio sector.

²⁷ Una variable proxy de este equipamiento son las importaciones de bienes de capital.

Gráfico 8: Productividad, empleo e inversiones, 1993-2006



En la segunda fase, hubo una importante contracción de las ventas y la producción del sector que finalmente se desplomaron tras la devaluación del peso en 2002. Por su parte, las compras externas presentaron un mejor desempeño que las otras dos variables consideradas. Así, tras registrar un salto importante en el '98, las importaciones se mantuvieron en niveles relativamente altos pero decrecientes hasta el 2001. Entre los factores que pueden explicar esta situación se pueden mencionar:

- Encarecimiento relativo de los servicios de impresión, lo que determinó que en esos años muchas empresas argentinas realizaran en el exterior la producción material de sus libros, revistas, folletos y otras publicaciones.
- Adquisición o fusión de empresas alimentarias argentinas por empresas americanas o europeas, lo que determinó cambios en los envases por modelos globales.

En esta fase final si bien el sector continuó expulsando trabajadores, la caída más pronunciada de la producción determinó una disminución de la productividad medida en horas-hombre trabajadas.

En suma, el período de crecimiento que vivió el sector durante esa década no logró compensar el impacto del ciclo recesivo de finales de la convertibilidad. Así, en el balance final del período considerado (1993-2001), el IVF y las ventas mostraron cierto retroceso, con tasas de crecimiento negativas del orden del 3,7% y del 3%, respectivamente. Esta situación recién se revirtió con el inicio del actual ciclo expansivo de toda la economía.

5.2. La situación actual

La salida de la convertibilidad y la devaluación del peso en 2002 marcaron un punto de inflexión en este sector, que luego de tocar fondo ese año comenzó a mostrar los primeros signos de recuperación en 2003. En los años posteriores este proceso se consolidó con el fuerte repunte de la producción, las ventas, la productividad y el empleo.

Así, entre 2003 y 2006, el IVF y el consumo aparente tuvieron un crecimiento un poco superior al 30%. Ya en 2004 ambos indicadores alcanzaron (en valores constantes) la mejor marca de los '90 y en los años sucesivos (2005 y 2006) registraron nuevos récords históricos.

El cambio de precios relativos provocó también una importante caída de las importaciones, lo que determinó una pérdida de participación de los productos importados sobre el consumo aparente. Así, luego de haber caído 12 puntos porcentuales en 2002 -pasaron del 20% al 8%- las importaciones tuvieron una penetración un poco mayor en el mercado doméstico, ubicándose en 2006 en torno al 9%. Paralelamente, la caída de las compras externas dio en cierto modo lugar a un proceso de sustitución de importaciones que, si bien fue paulatinamente disminuyendo, se mantuvo en niveles relativamente altos. Al respecto pasó del 67% en 2002, al 51% en 2004 y se ubicó en 2006 en el 41%²⁸.

Pese a que inicialmente la recomposición del nivel de actividad se produjo aprovechando la capacidad instalada ociosa luego, con el crecimiento del sector, muchas empresas vieron la necesidad de realizar nuevas inversiones.

De este modo, la utilización de la capacidad instalada (UCI)²⁹ aumentó fuertemente en los dos primeros años - pasó del 48% en 2002 al 74% en 2003 - y alcanzó su nivel máximo en 2005 (78%). Ya en 2006 se observó una leve disminución de la UCI, lo que estaría dando cuenta de las inversiones realizadas. Complementando esta información, de la encuesta CEP surge que más de la mitad de las empresas está trabajando a más del 70% de su capacidad: 3 de cada 10 lo hace entre el 70 y el 80% y el 25% a más del 80% (ver cuadro 3).

Cuadro 3: Utilización de la capacidad instalada en 2006

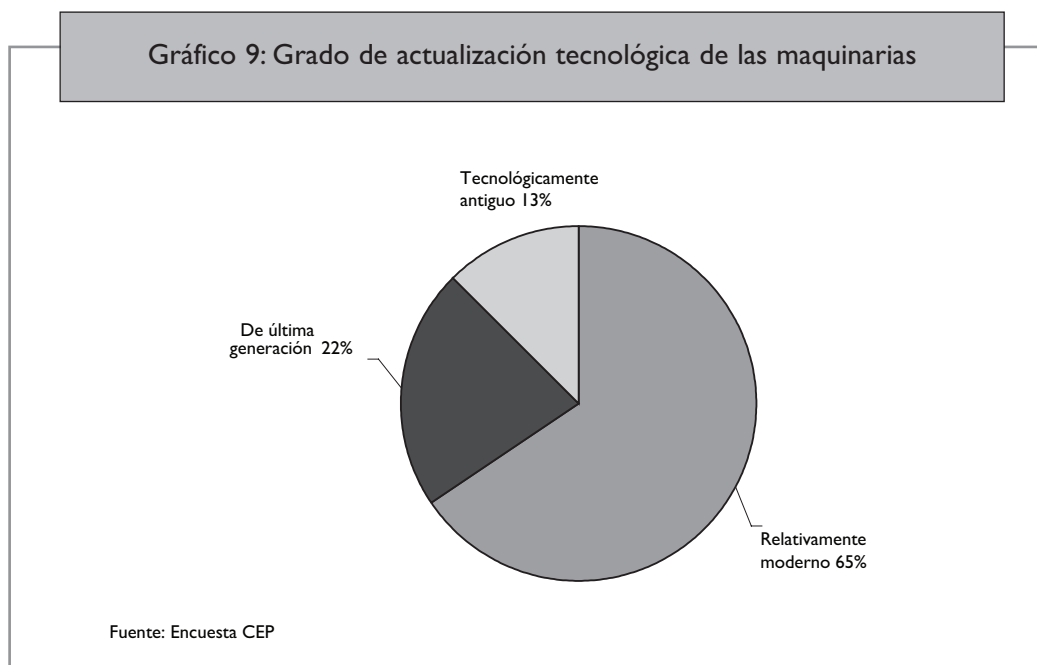
Nivel de UCI	% de empresas
Menor o igual al 70%	38%
Entre el 70 y el 80%	31%
Mayor o igual al 80%	25%
No contestó	6%
Total de respuestas	100%

Fuente: Encuesta CEP

²⁸ El cálculo de la tasa de sustitución para este sector, que surge de la aplicación de una metodología basada en la MIP '97, no incluye el segmento de envases flexibles. Para un mayor detalle metodológico en esta publicación ver nota titulada "El proceso reciente de sustitución de importaciones: identificación de ramas manufactureras con procesos de sustitución estables".

²⁹ Lo niveles de UCI expresados corresponden al bloque del EMI "Edición e Impresiones". Si bien este bloque incluye un conjunto de bienes más amplio que el del sector aquí analizado no por ello pierde representatividad.

En cuanto a las inversiones realizadas, entre 2003 y 2006 hubo una fuerte incorporación de maquinarias y equipos importados³⁰, que implicó desembolsos por 242 millones de dólares³¹. Los principales motivos de los empresarios a la hora de invertir fueron aumento de la capacidad productiva, modernización tecnológica y reducción de costos³² (encuesta CEP).



La actualización tecnológica juega un papel importante en la performance de las empresas del sector, atento a que las maquinarias tienen una vida útil promedio de cinco a diez años. En este sentido, según la Encuesta CEP la gran mayoría de las empresas cuenta con maquinarias y equipos relativamente modernos (65%) y de última generación (22%, gráfico 9).

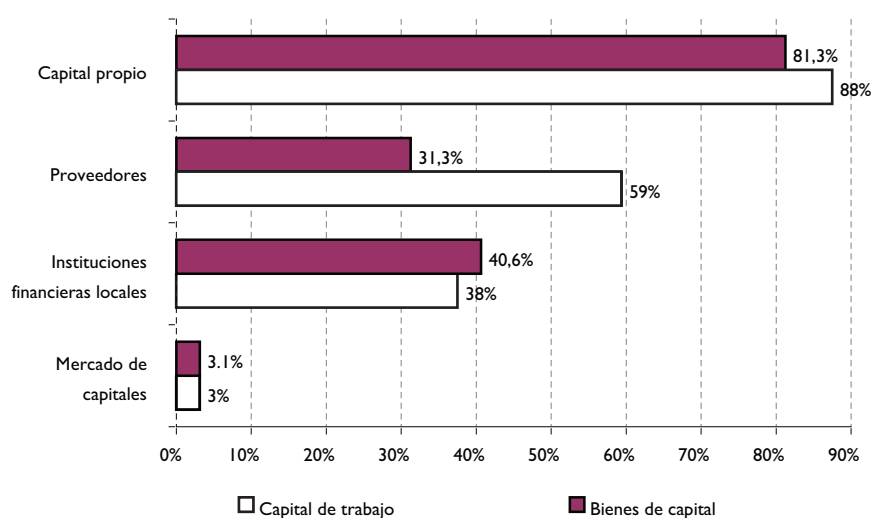
Por otro lado, con relación al financiamiento, el gráfico 10 muestra que la principal fuente utilizada por las empresas para equiparse y para el habitual desarrollo de su operatoria son los capitales propios. Como fuente secundaria se encuentran los proveedores para financiar capital de trabajo y las entidades financieras para la compra de bienes de capital (encuesta CEP).

³⁰ Los principales orígenes de bienes de capital son Alemania, Italia y Estados Unidos.

³¹ Indec.

³² Debe aclararse que la pregunta sobre inversiones realizada en la encuesta no se remite únicamente a la compra de bienes de capital, incluyendo otro tipo de operaciones (ej. apertura o ampliación de plantas industriales, fusiones y/o adquisiciones de empresas, etc).

Gráfico 10: Fuentes de financiamiento para la compra de bienes de capital y capital de trabajo (en %)



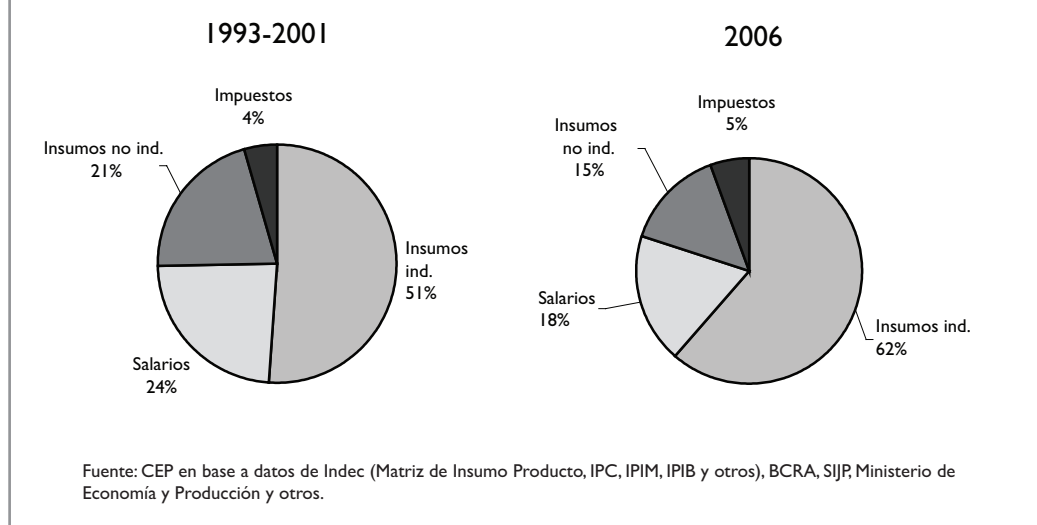
Fuente: Encuesta CEP

En cuanto a la estructura de costos del sector³³, esta resultó ser diferente con respecto a la que prevaleció durante la década de los '90. Como se observa en el gráfico 10, en 2006 los insumos industriales nacionales e importados (papel, cartón y cartulina, materias primas plásticas, tintas y barnices, entre otros) tuvieron un peso relativo mayor, con una participación promedio del 62% y los no industriales (incluyen servicios, comercio y transporte) y los salarios una menor, con el 18% y 15%, respectivamente.

Adicionalmente, dado que una parte de los insumos es importada y que éstos se han encarecido tras la devaluación, el peso relativo de los mismos sobre los costos totales se incrementó, pasando del 15% en los '90 al 23% en 2006.

³³ Surge de la Matriz de Insumo Producto del '97.

Gráfico 11: Estructura de costos en los '90 vs. situación actual (en %)



Entre los insumos con mayor incidencia sobre el total de gastos productivos (nacionales e importados)³⁴ figuran el papel, cartón y cartulina (46%), materias primas plásticas (17%) y tintas y adhesivos (16%, encuesta CEP).

Otro aspecto a destacar en el período 2003-2006 es el crecimiento del empleo y de las horas trabajadas con aumentos acumulados del 10,7% y del 12,7%, respectivamente. Dado que el crecimiento del nivel de actividad estuvo por encima de la cantidad de horas trabajadas, esto redundó en un aumento de la productividad³⁵ del orden del 18% (ver gráfico 8).

Complementariamente, de la encuesta CEP surge que las pequeñas empresas y las medianas fueron las que, en términos relativos, tomaron más trabajadores en los últimos tres años, con incrementos del 17% y 33% respectivamente. Por su parte, las grandes y las micro evidenciaron un aumento inferior, del 11% y 4% cada una.

El empleo temporario es otra modalidad de contratación en las empresas del sector, en particular en las firmas de menor tamaño. En 2006 éste representó en promedio alrededor del 5% del empleo total (regular más temporario) y mostró un crecimiento del 9% respecto al 2005 (encuesta CEP).

Por otro lado, algunas fuentes consultadas señalaron la necesidad de multiplicar los centros de formación y capacitación, con el objeto de incrementar la oferta de mano de obra calificada para el sector (en particular, de maquinistas, operadores y técnicos). Mientras tanto, las mismas empresas gráficas realizan y/o han realizado actividades de capacitación, como lo afirman el 70% de las firmas que respondieron la encuesta. De este grupo, casi la mitad dijo haberlas hecho en colaboración con otras firmas y/o la cámara.

³⁴ Esta participación puede variar en función de los diferentes segmentos.

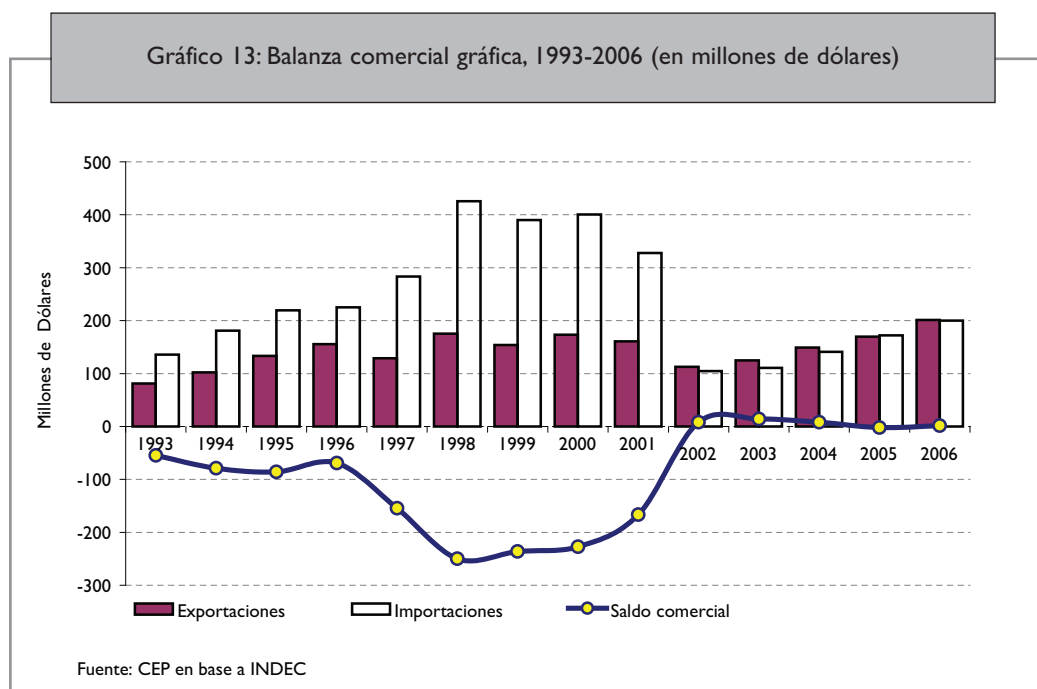
³⁵ Medida en horas hombre trabajadas.

6. Comercio Exterior

La balanza comercial del sector gráfico³⁶ presentó durante los últimos trece años dos etapas diferentes: el primero abarcó desde 1993 hasta 2001 y el segundo se inició en 2002 y llega hasta la actualidad.

Durante el primer período las condiciones para el comercio exterior fueron adversas. La apreciación de la moneda determinó una pérdida de competitividad de las exportaciones y una ganancia de las importaciones, las cuales aumentaron su participación en el mercado interno. De este modo, la balanza comercial fue siempre deficitaria.

Tras la devaluación la situación cambió considerablemente. El cambio de precios relativos determinó una caída de las compras externas y un crecimiento de las ventas al exterior, determinando que el saldo comercial se tornara positivo, aunque esta brecha se fue cerrando en los años sucesivos.



³⁶ Para realizar este análisis hemos incluido las posiciones arancelarias del Nomenclador Común del Mercosur (NCM) correspondientes al capítulo 49 completo (Productos editoriales, de la prensa o de las demás industrias gráficas, textos manuscritos mecanografiados y planos) y a algunas posiciones de los capítulos 39 (Plástico y sus manufacturas), 48 (Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón) y 76 (aluminio y sus manufacturas).

6.1. Importaciones

Las importaciones del sector crecieron fuertemente desde 1993 hasta 1998, año en que alcanzaron un valor máximo de 425,5 millones de dólares. Durante los dos años siguientes se mantuvieron estables en torno a los 400 millones, para caer luego de la devaluación de manera muy pronunciada y llegar a un valor mínimo de 104,8 millones de dólares en 2002. Desde entonces las importaciones volvieron a crecer en forma continua (aunque a un ritmo más lento que durante los años noventa) hasta casi duplicar su valor en 2006 respecto de 2002.

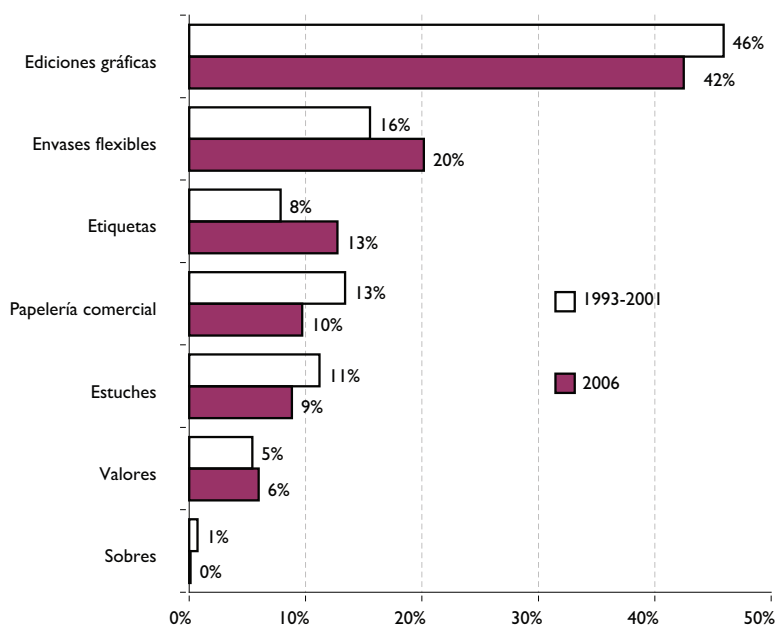
Del total de las compras al exterior el segmento de ediciones gráficas siempre ha sido el de mayor peso relativo. Durante la década del noventa su participación fue del 46% sobre el total importado, mientras en el 2006 fue del 42% (ver gráfico 14).

Gran parte de la caída de las importaciones de la industria gráfica ocurridas desde el 2002 puede explicarse por este segmento. Entre los motivos que pudieron haber afectado esta reducción se puede mencionar el hecho de que, por una cuestión fundamentalmente de costos, se redujo la impresión de ediciones gráficas argentinas en el exterior.

Los segmentos de envases flexibles y etiquetas fueron los que más contribuyeron al crecimiento de las importaciones luego de 2002. Mientras que los primeros en 2006 fueron el 20% de las importaciones, en los noventa representaron el 16%. Por su parte, los otros tuvieron una participación promedio del 8% durante la convertibilidad y del 13% el año pasado.

El crecimiento de estos segmentos en las compras externas, que también se vio reflejado en las exportaciones (ver próximo apartado), se produjo en un contexto de fuerte dinamismo de estos sectores a nivel internacional, asociado a las estrategias de aprovisionamiento regional adoptadas por muchas firmas multinacionales. Es decir, estas empresas (fundamentalmente de bienes de consumo masivo, de productos medicinales, entre otras) realizan sus compras de etiquetas, envases, etc. a un proveedor en un país determinado y desde allí abastecen a sus filiales ubicadas en otros países de la región. En cierta medida, esto les permite no sólo homogeneizar la imagen de los productos sino también negociar mejores precios dado los grandes volúmenes de compra.

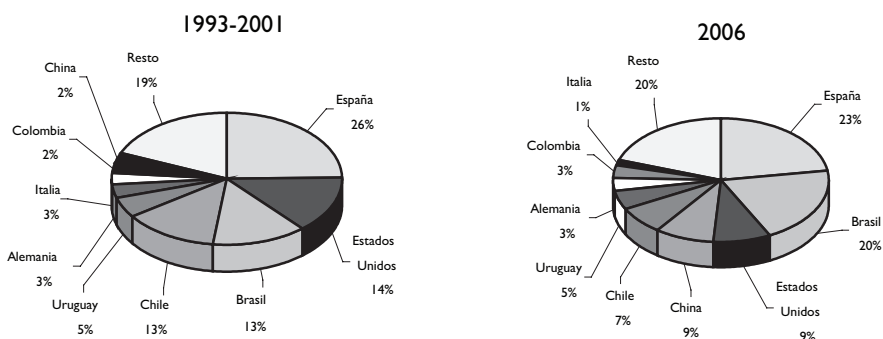
Gráfico 14: Importaciones por segmentos: los '90 vs. situación actual (en %)



Fuente: CEP en base a INDEC

En el período post devaluación se observó una sustancial reducción de las importaciones en el resto de los segmentos (a excepción de valores e impresiones de seguridad) y un peso menor con relación a las participaciones relativas de los '90. En cuanto a los orígenes de las importaciones, éstas se han mantenido relativamente estables. Durante la convertibilidad alrededor del 70% de los productos ingresaban desde España, Brasil, Estados Unidos, Chile y Uruguay. Después de 2002 estos mismos países representaron en promedio el 65% de las importaciones.

Gráfico 15: Orígenes de las importaciones: los '90 vs situación actual (en %)



Fuente: CEP en base a Indec

Un aspecto que vale la pena señalar es que desde el 2005 China ha comenzado a ganar participación, llegando a representar en 2006 el 9% del total importado. Del mismo modo, Brasil ha tenido un peso mayor desde 2002 mientras que Estados Unidos y Chile fueron perdiendo mercado.

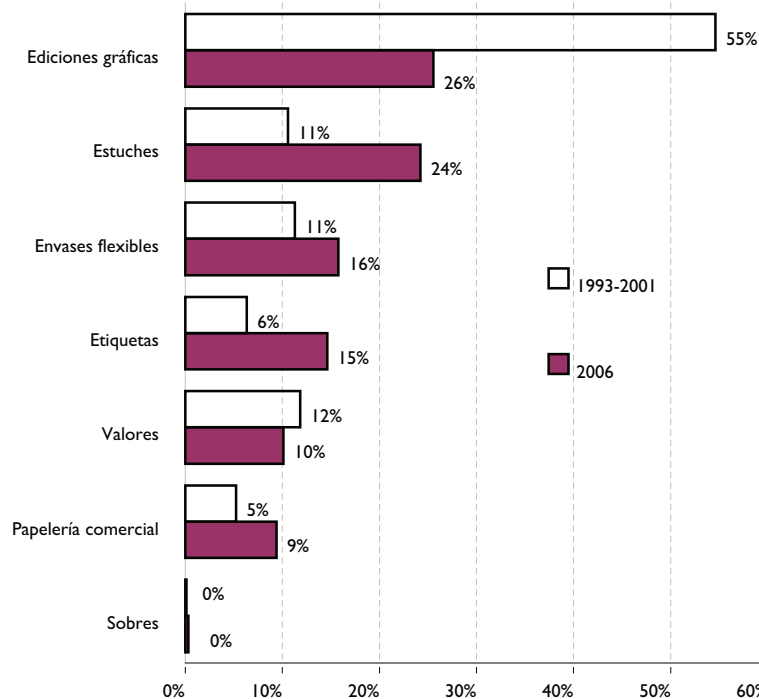
6.2. Exportaciones

A lo largo del período 1993-2006 las exportaciones presentaron una tendencia creciente, con excepción de algunos años -1997, 1999 y 2001 y 2002- en los que éstas disminuyeron.

Al respecto, luego de duplicarse en los primeros cinco años - pasaron de 80 a 160 millones de dólares - se mantuvieron relativamente estables hasta el 2001. Tras haber caído el 30% en 2002 con relación al año anterior, volvieron a recuperarse hasta alcanzar en 2006 un valor récord de 201,3 millones de dólares, el más alto de los últimos trece años.

A diferencia de lo ocurrido con las importaciones, en donde las ediciones gráficas han mantenido su peso a lo largo del tiempo, en las exportaciones no sucedió lo mismo. En este sentido, este segmento ha perdido una fuerte participación, pasando de representar en promedio en los '90 el 55% al 26% en 2006

Gráfico 16: Exportaciones por segmentos: los '90 vs. situación actual (en %)

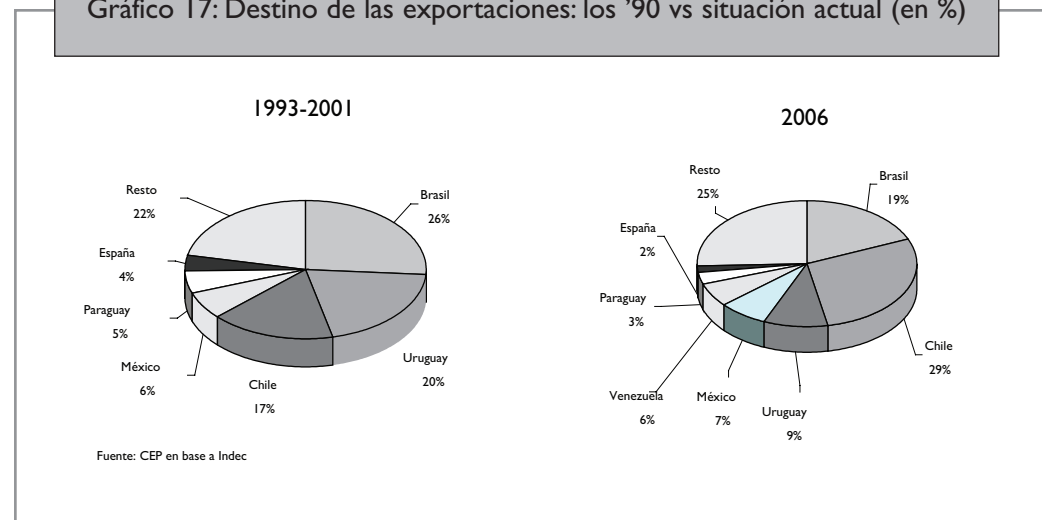


Fuente: CEP en base a INDEC

Por su parte, y como ya ha sido mencionado, el crecimiento de las exportaciones de envases flexibles, etiquetas y estuches está asociado a la estrategia adoptada por sus principales clientes. Sin embargo, vale la pena resaltar que estos tres segmentos en conjunto han ganado participación entre un período y otro, pasando de representar en los '90 el 28% del total de los envíos al exterior al 55% en 2006.

El principal destino de las exportaciones del sector es Latinoamérica. Esto se explica por un lado, por la cercanía geográfica, que influye en los tiempos de entrega de los productos finales y, por el otro, por la cuestión idiomática y cultural y las estrategias empresariales. Durante los '90, Brasil, Uruguay, Chile, México y Paraguay representaron el 75% de los envíos al exterior. No obstante, en 2006 explicaron el 67% de los envíos.

Gráfico 17: Destino de las exportaciones: los '90 vs situación actual (en %)



Asimismo, corresponde resaltar el peso que han ganado las exportaciones argentina a Chile, que pasaron de representar en promedio el 17% del total exportado en los '90 al 29% en 2006. Al mismo tiempo, se observa una considerable disminución de la participación de Brasil entre una etapa y otra -pasó del 26% al 19%- y de Uruguay -del 20% al 9%-.

Complementando el panorama expuesto hasta ahora, la encuesta del CEP aporta cierta información acerca del comportamiento exportador de las empresas, a partir de la cual se pueden realizar las siguientes consideraciones (ver cuadro 5):

- Aumento de la cantidad de empresas exportadoras en los últimos años. En este sentido, mientras en 2001 el 32% de las empresas encuestadas realizaron exportaciones, en 2006 lo hicieron el 41%.
- En segundo lugar, se observa que entre el período pre y post devaluación hubo un aumento de la participación de las exportaciones sobre el total de la facturación en un número mayor de empresas. En este sentido, si en 2001 el porcentaje de empresas que realizaron ventas al mercado externo por más del 10% de su facturación eran el 10%, en 2006 fue del 16%.

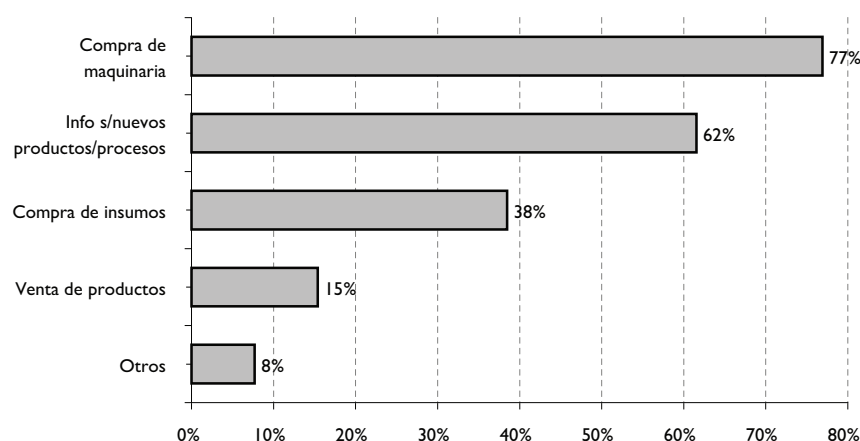
Cuadro 5: Porcentaje aproximado de la facturación en pesos proveniente del mercado interno y de la exportación, en porcentaje de empresas

	2001	2002	2005	2006
Empresas que realizaron ventas en el mercado externo	32%	34%	41%	41%
Las ventas externas representan de su facturación...				
... menos del 5%	19%	22%	19%	19%
... entre el 5 y 10%	3%	3%	3%	6%
... más del 10%	10%	9%	19%	16%
Sólo realizaron ventas en el mercado interno	68%	66%	59%	59%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta CEP

Por otro lado, si bien la concurrencia a ferias internacionales no está muy difundida entre las empresas del sector³⁷. Según la encuesta CEP, 4 de cada 10 firmas lo han hecho alguna vez. Entre los principales motivos mencionados, figuraron la compra de maquinarias y la actualización sobre nuevos productos y procesos dentro de la industria. Otras razones, aunque menos significativas, fueron la compra de insumos y la venta de sus productos (gráfico 18).

Gráfico 18: Principales motivos de concurrencia a las ferias internacionales, en % de empresas



Fuente: Encuesta CEP

Por último, vale la pena mencionar que, con el objeto de incrementar las exportaciones del sector, en 2005 se armaron dos grupos exportadores: uno, el Grupo Gráfico (GGA), organizado en torno al programa Pro-Argentina, de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional y el otro, Prodepack, integra el programa de apoyo a grupos exportadores de la Fundación BankBoston.

³⁷ En cierta medida esto se explica por el hecho de que este sector es poco transable.

El primero estuvo funcionando hasta el 2006 y fue conformado por cinco firmas, todas ellas pertenecientes al segmento de ediciones gráficas. El segundo, que a diferencia del anterior se encuentra actualmente activo, esta integrado por cinco empresas, de las cuales sólo tres de ellas pertenecen al sector gráfico (segmento de etiquetas y envases).

7. Reflexiones finales

La industria gráfica argentina es un sector predominantemente PyME y de capitales nacionales, que presenta una oferta diversificada de productos dirigidos a otras ramas manufactureras (alimentos y bebidas, higiene personal, limpieza, editorial y farmacéutica) y de servicios (públicos y financieros).

Por ser un sector que principalmente brinda servicios de impresión, su suerte está atada a la evolución de la economía en general y de la industria en particular. Esto, sumado a las características propias del mismo y al hecho de que contara con equipamiento relativamente moderno y recursos humanos calificados, explica por qué esta actividad ha podido responder favorablemente a una modificación del contexto macroeconómico.

En este sentido, en el nuevo contexto económico, la industria gráfica ha mostrado un importante crecimiento en términos de producción, inversiones, empleo y productividad. Asimismo, el mayor dinamismo de sus exportaciones le ha permitido lograr saldos comerciales superavitarios, revirtiendo el persistente déficit observado durante la década pasada.

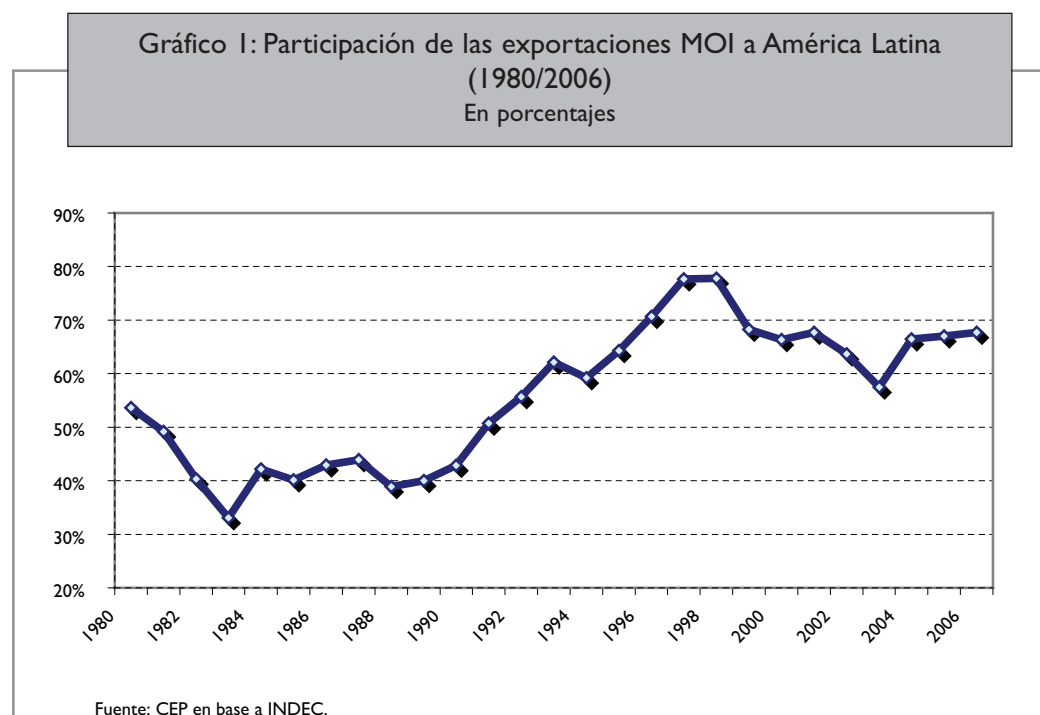
De cara al futuro es de esperar que, en un contexto macro de crecimiento sostenido como el que viene experimentando la Argentina, el sector siga en expansión. Las proyecciones de los empresarios para el 2007 indican un crecimiento del 12% con respecto al 2006 (encuesta CEP), lo que superaría con creces al 7,5% ocurrido entre 2005 y 2006.

Referencias bibliográficas

- Argentina Gráfica Cromática, N° 381, 382, 383, 386 y 387, Buenos Aires.
- Cabral Luis (1997), “Economía Industrial”, McGraw Hill, Madrid, España.
- Díaz, J.; Ramirez, A.; Copparoni, J.; Lucentini, L. y Montaña, A. (2005), “Industrias y servicios: Industria gráfica”, Facultad de Ingeniería, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
- García Eustasio A. (2000), “Historia de la empresa editorial en Argentina. Siglo XX”, Historia de la empresas editoriales de América Latina siglo XX”, CERLALC, Colombia.
- Notas periodísticas de distintos medios gráficos: La Nación, Clarín, Ambito Financiero, Cronista Comercial, BAE.
- ProArgentina (2005), “Industria Gráfica”, Serie de Estudios Sectoriales, Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Ministerio de Economía y Producción, Buenos Aires.
- Unión Industrial Argentina (2004), “Industria gráfica”, Coyuntura Industrial, Buenos Aires.
- Sitios web con información técnica: www.artedinamico.com, www.arqhys.com, www.geocities.com, www.wikilerning.com
- Sitios web con información histórica: es.wikipedia.org, www.museodelaimprenta.com.ar, www.educ.ar

Las MOI Argentinas en América Latina

América Latina siempre representó un mercado tradicional para las exportaciones MOI. En la actualidad, más de dos tercios (68% en 2006) de las ventas industriales argentinas se destinan a esa región. Esta inserción se vio impulsada por diversos acuerdos de integración que tuvieron su hito más importante en la creación del Mercosur.



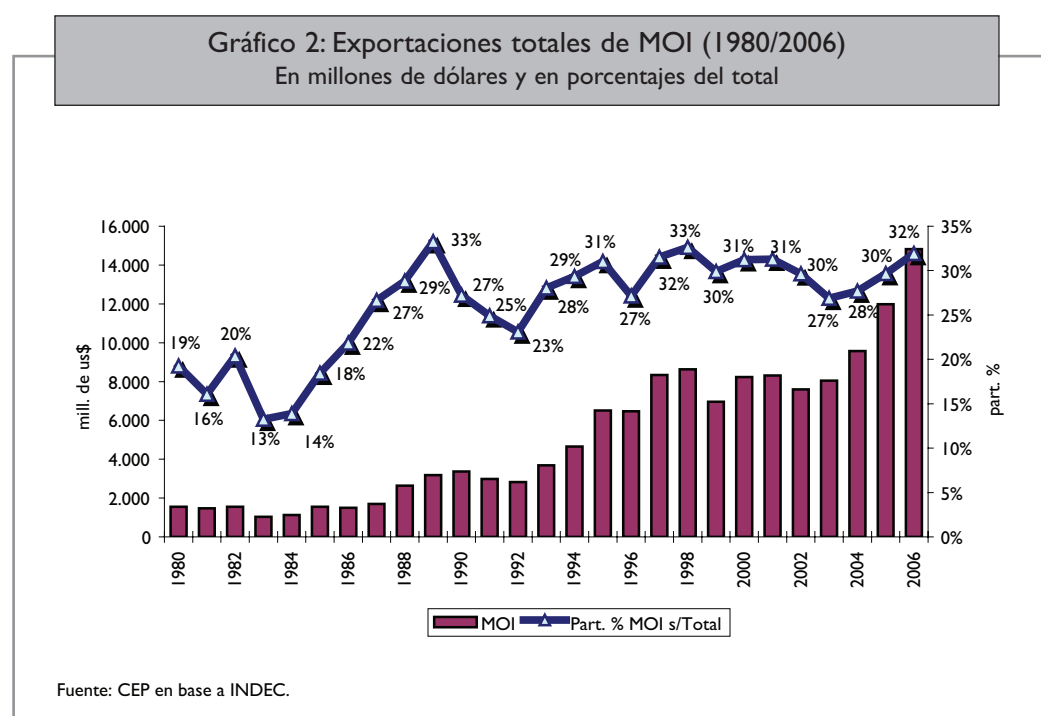
La relevancia de América Latina responde a razones históricas, económicas y de cercanía geográfica. Varios de estos países, como Argentina, Brasil y México tienen un grado de industrialización y de desarrollo tecnológico semejante y han adquirido una considerable capacidad exportadora. Además, los acuerdos comerciales y de integración tuvieron una importancia muy significativa en el intercambio de bienes manufacturados. En especial, la entrada en vigencia del Mercosur dio un nuevo empuje a nuestras ventas industriales en América Latina, en momentos en que Brasil experimentaba un fuerte crecimiento interno. Otros acuerdos recientes, como los celebrados con México y Venezuela también han contribuido a impulsar el intercambio comercial MOI. Por otra parte, la vecindad es un factor de primer orden, por cuanto Argentina tiene posibilidad de comerciar con varios países a través de transporte carretero. Finalmente, el actual proceso exportador se afianzó, en buena medida, sobre la producción industrial y sobre el intercambio con los mercados de América Latina.

Este trabajo consta de las siguientes partes. En primer lugar, se encara un análisis global de las exportaciones MOI a América Latina, tomando en cuenta su composición y su crecimiento (sección 1). En la segunda sección, se abandona el marco agregado regional y se hace un estudio por países. Esto revela la dimensión que tiene cada uno de ellos como mercado de nuestra producción manufacturera, su dinámica y la concentración relativa de nuestra canasta exportadora en ellos. El último paso consiste en analizar la participación de las

MOI argentinas en las importaciones de cada uno de esos países (sección 3). Esto agrega una perspectiva adicional, porque permite comparar el ritmo de crecimiento de nuestras MOI a los distintos países con la gravitación que tiene la Argentina como proveedor industrial en ellos. Este análisis se completa con la descripción de otros dos grandes exportadores MOI de la región, Brasil y México.

1. Las exportaciones MOI

De acuerdo a la clasificación del INDEC, las MOI engloban las exportaciones industriales excluyendo los alimentos y otros productos de tipo agroindustrial, como cueros curtidos, madera aserrada y lana procesada. Se trata, por lo tanto, de manufacturas que tienen un mayor valor agregado y que están vinculadas en forma menos directa a los recursos naturales.



Entre 2003 y 2006, las MOI a todo destino subieron de 8.045 a una cifra récord de 14.826 millones de dólares. Como proporción de las exportaciones totales, en 2006, las MOI representaron el 32% (gráfico 2).

Las cifras de las exportaciones MOI a América Latina registran, igualmente, máximos históricos y aumentos muy importantes entre 2003 y 2006 (cuadro n° 1). En este último año, el valor FOB de las MOI colocadas en la región fue de 10.041 millones de dólares. No obstante, el cuadro n° 1 muestra un hecho singular entre 1998 y 2003, puesto que las exportaciones MOI totales y a la región sufren una declinación. Este comportamiento está explicado, en grado decisivo, por la caída de las MOI al Brasil de 4.440 a 2.146 millones de dólares, entre esos años.

**Cuadro 1: Exportaciones MOI por principales bloques
(1994, 1998, 2003 y 2006)**
En millones de dólares y %

Bloques	1994	1998	2003	2006	Var. %		
					2006/1994	2006/1998	2006/2003
A todo el Mundo	4.646	8.624	8.047	14.826	219%	72%	84%
America Latina	2.752	6.708	4.625	10.041	265%	50%	117%
<i>A.Latina sin Brasil</i>	<i>1.360</i>	<i>2.268</i>	<i>2.479</i>	<i>5.461</i>	<i>302%</i>	<i>141%</i>	<i>120%</i>
<i>Brasil</i>	<i>1.392</i>	<i>4.440</i>	<i>2.146</i>	<i>4.580</i>	<i>229%</i>	<i>3%</i>	<i>113%</i>
Asia Pacifico	279	213	373	385	38%	80%	3%
Nafta	999	985	1.801	2.559	156%	160%	42%
<i>Nafta sin Mexico</i>	<i>915</i>	<i>801</i>	<i>1.217</i>	<i>1.611</i>	<i>76%</i>	<i>101%</i>	<i>32%</i>
Países Arabes	40	111	163	568	1310%	412%	249%
Union Europea	478	568	998	1.050	119%	85%	5%
Resto	182	224	670	1.171	544%	424%	75%

Fuente: CEP en base a INDEC.

El ascenso de las exportaciones industriales a ese país hasta 1998 y su posterior declinación están vinculados a los procesos macroeconómicos que atravesaron Argentina y Brasil. El gran crecimiento del producto y de las importaciones de nuestro socio comercial, unido a la revaluación de su moneda, motivó una gran concentración de nuestras MOI en ese destino hacia 1997-98, que se dio en llamar la “brasildependencia”. La devaluación del real de 1999 y el inicio de la prolongada crisis argentina motivaron un/a reversión de esa tendencia. Con nuestra recuperación económica y exportadora, que tuvo lugar a partir de 2003, las MOI se expandieron hacia todos los destinos, incluso a Brasil.

Esta evolución puede ser vista, también, comparando las participaciones de cada mercado de destino en las exportaciones MOI totales (cuadro nº 2).

**Cuadro 2: Exportaciones MOI por principales bloques
(1994, 1998, 2003 y 2006)**
En porcentajes

Bloques	1994	1998	2003	2006
A todo el Mundo	100%	100%	100%	100%
America Latina	59%	78%	57%	68%
<i>A.Latina sin Brasil</i>	<i>29%</i>	<i>26%</i>	<i>31%</i>	<i>37%</i>
<i>Brasil</i>	<i>30%</i>	<i>51%</i>	<i>27%</i>	<i>31%</i>
Asia Pacifico	6%	2%	5%	3%
Nafta	21%	11%	22%	17%
<i>Nafta sin Mexico</i>	<i>20%</i>	<i>9%</i>	<i>15%</i>	<i>11%</i>
Países Arabes	1%	1%	2%	4%
Union Europea	10%	7%	12%	7%
Resto	4%	3%	8%	8%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Las exportaciones industriales a América Latina se ubican en 2006 en el 68% de las MOI totales, un porcentaje superior al de 1994, aunque por debajo del 78% anotado en 1998. Hoy la participación del Brasil es del 31% de las MOI a todo destino frente al 51% obtenido en 1998. Como se ve, las subas y bajas del porcentaje de América Latina en nuestras MOI son atribuibles, en gran medida, a lo ocurrido con Brasil. Por otra parte, la recuperación de nuestra posición en el mercado regional en 2006 se ha efectuado mediante una diversificación de destinos.

La participación de los otros bloques también presenta novedades. En particular, entre 2003 y 2006, declina la proporción de las MOI colocadas en el Nafta (excluyendo México) y en la Unión Europea. Lo mismo ocurre, cuando se analiza el período 1994-2006. Otros bloques, como los países árabes, muestran aumentos en la participación.

1. 1. Las MOI a América Latina por rubros económicos

El cuadro n° 3 detalla las MOI a América Latina por rubros económicos para 1994-2006. El primer aspecto a ser destacado es el crecimiento observado por la mayoría de los rubros. Los vehículos y autopartes son la principal exportación y en 2006 representan un tercio (35%) de las MOI vendidas en la región. También, son las que registran la mayor expansión en 2003-2006. En conjunto, los productos químicos y las materias plásticas suman otro 29%.

Cuadro 3. Exportaciones MOI a América Latina (1994, 1998, 2003 y 2006)
En millones de dólares

Rubros	1994	1998	2003	2006	Part. % 2006
Material de transporte	827	2.853	1.140	3.496	35%
Productos químicos	497	989	1.106	1.837	18%
Máquinas, aparatos y mat. eléctrico	499	873	603	1.089	11%
Materias plásticas	154	344	571	1.057	11%
Metales comunes	273	596	465	980	10%
Papel y cartón; impresos	109	348	282	476	5%
Textiles y confecciones	163	297	167	273	3%
Navegación aérea	2	10	3	230	2%
Caucho	68	115	96	207	2%
Manuf. de piedra, yeso, etc	55	88	53	85	1%
Calzado	30	51	9	24	0%
Manufacturas de cuero	15	10	6	16	0%
Metales preciosos	4	1	1	2	0%
Resto de MOI	57	133	124	268	3%
Total MOI a A. Latina	2.752	6.708	4.625	10.041	100%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Otros rubros son máquinas y aparatos (11% de las MOI en 2006) y metales comunes (10%). El primero comprende un conjunto de bienes de capital y de bienes de consumo de la metalmecánica y de la electrónica. Papel, textiles, caucho y resto de MOI son producciones con ventas regio-

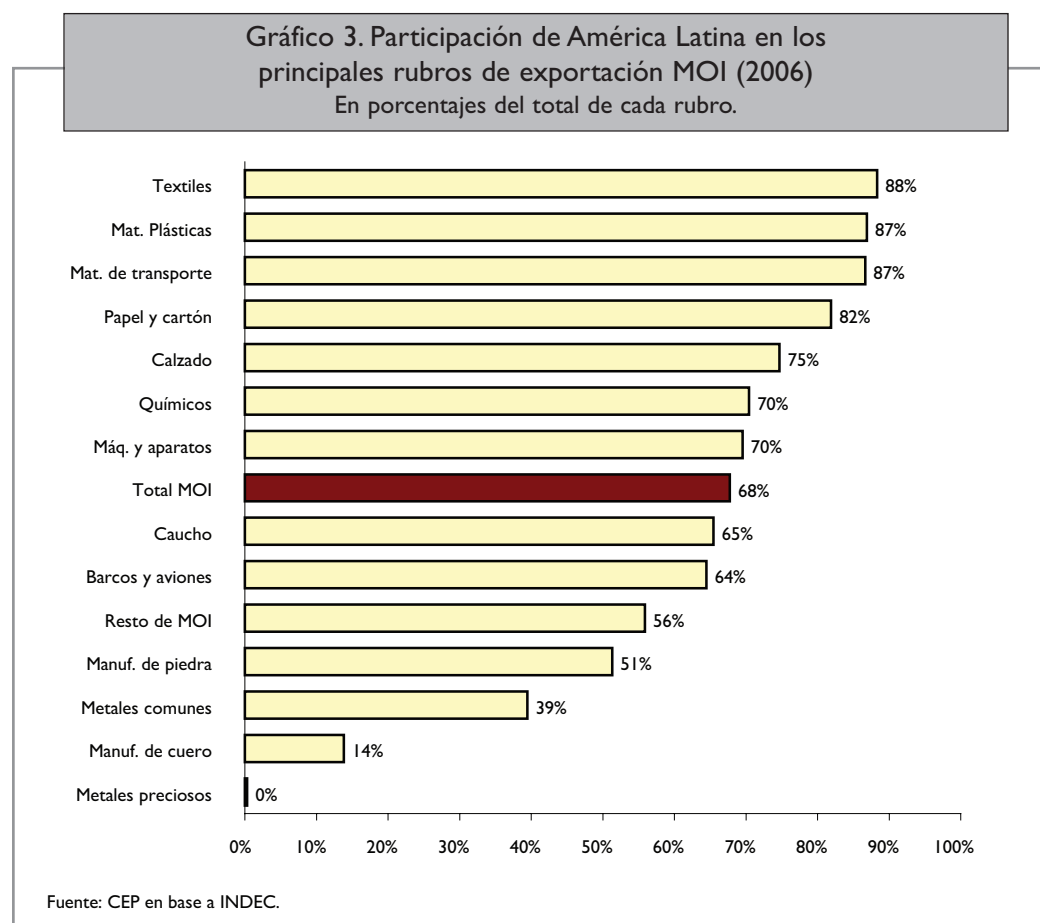
nales que van de los 200 a los 500 millones de dólares por año. Navegación aérea presenta cifras discontinuas. Se trata de un rubro que contabiliza, en su mayor parte, reexportaciones de aeronaves y que por lo tanto, no tiene relevancia desde el punto de vista productivo.

Manufacturas de cuero, calzado y manufacturas de piedra anotan valores FOB más reducidos; esta última consiste en materiales de construcción. Por su parte, los metales preciosos exhiben valores sumamente bajos.

1. 2. La especialización de las MOI tomando en cuenta su destino.

La comparación de las MOI embarcadas a América Latina y las totales da una idea de cuáles son las exportaciones que tienen una mayor participación en el comercio regional. El gráfico 3 muestra la proporción de las diversas exportaciones MOI en América Latina, cuyo promedio en 2006 fue del 68%, como se mencionó más arriba.

En varios rubros, la proporción vendida en la región adquiere porcentajes muy elevados (gráfico 3). Textiles, material de transporte y materias plásticas son los tres rubros que presentan una mayor orientación hacia América Latina, con coeficientes que se ubican entre el 87% y el 88%. En papel, máquinas y aparatos, productos químicos y calzado, la proporción de las ventas en la región supera la participación promedio.



Por debajo de esta media, se encuentran MOI con destinos más diversificados. Entre ellos se destacan los metales comunes con una participación regional de sólo el 39%. Ello obedece a los tubos de acero y, en segundo lugar, al aluminio, que cuentan con varios mercados en Asia y en otros lugares. El resto de MOI, que encierra un conjunto diverso de bienes de capital y de consumo, también muestra una mayor diversidad de países compradores. En metales preciosos, con exportaciones totales por 561 millones de dólares en 2006, las ventas se realizan en su totalidad fuera de la región.

1. 3. Una visión por usos económicos de la composición de las MOI

Para tener una visión más desagregada de la composición de las MOI de 2006, las hemos clasificado de acuerdo a su uso económico en bienes de capital, bienes de consumo, bienes intermedios y otros¹. Este ordenamiento muestra que existe una distinción marcada en los mercados de destino, según el tipo de producto exportado. Los bienes intermedios, que en general están constituidos por insumos no diferenciados de uso difundido (commodities), se exportaron aproximadamente por mitades en 2006 a América Latina (56%) y al resto del mundo (44%).

Cuadro 4. Exportaciones MOI por usos económicos (2006)

En millones de dólares y en porcentajes

Descripción	2006		Part. %		Part. % A. Latina/Total
	A. Latina	Total	A. Latina	Total	
B. de capital	2.283	2.808	23%	19%	81%
B. intermedios	3.934	7.044	39%	48%	56%
Combustibles	14	18	0%	0%	78%
Piezas y acc. p/b. de cap.	1.293	1.987	13%	13%	65%
B. de consumo	1.106	1.485	11%	10%	75%
Vehículos	1.407	1.432	14%	10%	98%
Resto	4	52	0%	0%	8%
Total	10.041	14.826	100%	100%	68%

Fuente: CEP en base a INDEC.

El panorama es distinto en bienes de capital y de consumo, que se caracterizan por ser productos diferenciados con un mayor valor agregado. El 81% de los bienes de capital son colocados en países latinoamericanos y en bienes de consumo, la proporción llega al 75%. Estos porcentajes muestran con claridad que nuestras exportaciones industriales con mayores requisitos ingenieriles y de tecnología y, en general, de mayor absorción de mano de obra, encuentran colocación preferente en la región².

¹ Esta clasificación por Uso Económico es empleada por el INDEC para ordenar las importaciones. En cambio, las exportaciones son usualmente clasificadas por Grandes Rubros.

² Otro aspecto importante a destacar en las exportaciones MOI es el rol de las PyMEs (empresas que exportaron durante los últimos tres años en promedio menos de 3 millones de dólares) que concentran en sus ventas al exterior una alta proporción de este tipo de bienes. En 2006 el 57% de las ventas totales de estas empresas fueron MOI. A su vez, las exportaciones de este grupo de empresas se dirigen principalmente a América Latina. Existe, por lo tanto, una correspondencia estrecha entre estos destinos y la actividad de los exportadores de menor porte relativo.

Por último, la clasificación individualiza por separado los vehículos. Se trata sólo de autos (particulares) y no incorpora camiones, ni ómnibus ni autopartes. Como puede apreciarse, casi todos los autos (98%) van a América Latina. Veamos con más detalle algunas de las exportaciones presentadas más arriba.

1. 3. 1. Los bienes de consumo

En 2006, las ventas de bienes de consumo en la región ascendieron a 1.106 millones de dólares. En este tipo de bienes hay un gran predominio de los productos químicos, tales como medicamentos y artículos de tocador y de limpieza.

Cuadro 5. Exportaciones MOI: bienes de consumo (2006)

En millones de dólares y en porcentajes

Descripción	2006		Part. %		Part. % A. Latina/Total
	A. Latina	Total	A. Latina	Total	
Medicamentos	298,2	376,4	27%	25%	79%
Artículos de tocador	138,6	151,3	13%	10%	92%
Papel tissue y pañales	107,0	113,7	10%	8%	94%
Preparaciones para lavar	54,5	61,0	5%	4%	89%
Libros	38,0	44,2	3%	3%	86%
Preparaciones capilares	36,0	38,0	3%	3%	95%
Preparaciones de belleza, maquillajes	32,2	34,4	3%	2%	94%
Muebles	29,9	42,9	3%	3%	70%
Soportes para grabar sonido	21,8	43,0	2%	3%	51%
Impresos, grabados y fotografías	20,8	21,8	2%	1%	95%
Jabones	18,9	23,5	2%	2%	80%
Radios	18,7	47,1	2%	3%	40%
Manufacturas de plástico	17,0	20,0	2%	1%	85%
Calzado	14,9	18,8	1%	1%	79%
Resto	259,7	448,3	23%	30%	58%
Total	1.106,1	1.484,5	100%	100%	75%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Los medicamentos son la principal exportación (constituyen más de la cuarta parte de los bienes de consumo exportados a la región). Se trata de una especialidad con ventas repartidas en varios mercados centro y sudamericanos, que en 2006 registraron embarques a once países por un valor igual o superior a los diez millones de dólares. En los otros productos de la industria química –tales como artículos de aseo y tocador, champúes, cremas de afeitarse, artículos de belleza, perfumes– los principales destinos son los países vecinos, como Brasil, Uruguay y, especialmente, Chile.

Al lado de estas exportaciones que tienen una considerable orientación a los mercados locales, varios bienes de consumo muestran destinos más variados. Es el caso de muebles, con un coeficiente regional del 70% y, sobre todo, de soportes de grabación y de radios, con porcentajes del 51% y del 40%, respectivamente.

1. 3. 2. Los bienes de capital

En 2006, las exportaciones MOI de bienes de capital (incluyendo partes y accesorios) a la región ascendieron a 3.576 millones de dólares³. Este tipo de exportaciones se caracteriza por su considerable concentración en los bienes pertenecientes al sector automotriz, que comprende tractores, camiones, ómnibus y partes y accesorios para esos vehículos.

Cuadro 6. Exportaciones MOI: bienes de capital* (2006)

En millones de dólares y en porcentajes

Descripción	2006		Part. %		Part. % A. Latina/Total
	A. Latina	Total	A. Latina	Total	
Vehículos p/ transporte de mercancías	1.242	1.390	35%	29%	89%
Autopartes	616	939	17%	20%	66%
Aeronaves	221	277	6%	6%	80%
Neumáticos nuevos de caucho	126	212	4%	4%	59%
Omnibus	101	126	3%	3%	80%
Partes de motores	85	153	2%	3%	55%
Artículos de grifería	66	92	2%	2%	71%
Tractores	59	66	2%	1%	90%
Motores	49	63	1%	1%	78%
Bombas para líquidos	48	75	1%	2%	64%
Instrumentos para regulación o control	43	54	1%	1%	80%
Máquinas para limpiar botellas, embotellar, etiquetar y empaquetar	41	49	1%	1%	83%
Resto	881	1.299	25%	27%	68%
Total	3.576	4.795	100%	100%	75%

Fuente: CEP en base a INDEC.

(*) Incluye piezas y accesorios para bienes de capital.

Asimismo, se verifican exportaciones de un conjunto variado de bienes de capital, tales como motores, artículos de grifería, bombas para extracción de líquidos, instrumentos de regulación o control, máquinas para distintos procesos productivos, etc. En algunos casos, el destino es casi totalmente regional, como en tractores (90%). El cuadro n° 6 brinda un listado parcial de estos embarques, que han crecido en los últimos años. Se trata, en muchos casos, de exportaciones logradas a través de acuerdos bilaterales, como los celebrados últimamente con Venezuela, que han permitido un considerable impulso a estas industrias.

³ Se suma el valor FOB de bienes de capital y de piezas y accesorios para bienes de capital presentado en el cuadro 4.

1. 3. 3. Los bienes intermedios

Los diversos productos químicos y plásticos han ganado un peso en las exportaciones de insumos industriales. Con 366 millones de dólares, los polímeros de etileno constituyen el embarque MOI de mayor cuantía. Dentro de este complejo, otros envíos son los insecticidas (230 millones de dólares), los abonos nitrogenados (131 millones de dólares) y los polímeros de cloruro de vinilo (92 millones de dólares). En una alta proporción estos embarques van a destinos latinoamericanos y, especialmente, a países limítrofes.

Cuadro 7. Exportaciones MOI: bienes intermedios (2006)

En millones de dólares y en porcentajes

Descripción	2006		Part. %		Part. % A. Latina/Total
	A. Latina	Total	A. Latina	Total	
Polímeros de etileno	366	366	9%	5%	100%
Insecticidas, fungicidas, herbicidas	213	230	5%	3%	93%
Tubos y perfiles huecos de acero	184	1.071	5%	15%	17%
Abonos nitrogenados	131	138	3%	2%	95%
Art. para transporte o envasado, de plástico	122	131	3%	2%	93%
Aluminio en bruto	106	349	3%	5%	30%
Placas, láminas de plástico no celular	101	124	3%	2%	81%
Polímeros de cloruro de vinilo	92	92	2%	1%	100%
Poliacetales	91	92	2%	1%	99%
Hidrocarburos cíclicos	91	229	2%	3%	40%
Laminados de acero	90	109	2%	2%	83%
Polímeros de propileno	75	111	2%	2%	67%
Resto	2.273	4.002	58%	57%	57%
Total	3.934	7.044	100%	100%	56%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Otra exportación importante son los tubos de acero, con ventas totales por 1.071 millones de dólares y de 184 millones de dólares dentro de la región. Los tubos para la industria petrolera han ganado una gran competitividad y en un 83% son colocados fuera de América Latina. Sus ventas en la región están uniformemente repartidas en un número considerable de países, entre ellos, México, Colombia, Ecuador, Venezuela, Chile y Perú. Por otra parte, el grado de concentración exportadora por producto en los bienes intermedios es mucho menor que el existente en bienes de capital.

2. Las exportaciones MOI a los distintos países de América Latina

Hasta aquí hemos trazado un cuadro de las MOI a los países latinoamericanos, en su conjunto. A continuación, llevaremos a cabo ese estudio por país. Para hacerlo desde una perspectiva general, clasificaremos a los destinos en cuatro grupos, de acuerdo al valor FOB exportado a cada uno de ellos en 2006. Estos grupos de destinos son: 1) grandes, con exportaciones

MOI por encima de los 1.000 millones de dólares, 2) medio-altos, con ventas entre 500 y 1.000 millones de dólares, 3) medio-bajos, con embarques anuales por encima de los 100 millones de dólares y menores a 500 millones de dólares, 4) bajos, con envíos MOI inferiores a los 100 millones de dólares.

Brasil (4.580 millones de dólares) y Chile (1.514 millones de dólares) son las dos naciones de América Latina que se encuentran en la primer categoría. Brasil lidera la lista y da cuenta de la mitad de las MOI anuales colocadas en la región. El único país no regional que podría pertenecer a este rango, son los Estados Unidos, cuyas MOI en 2006 totalizaron 1.321 millones de dólares.

**Cuadro 8. Exportaciones MOI a América Latina por país de destino
(1994, 1998, 2003 y 2006)**
En millones de dólares y en variación porcentual

Grupo	Destino	1994	1998	2003	2006	Var. %		
						2006/ 1994	2006/ 1998	2006/ 2003
Grandes	Brasil	1.392	4.440	2.146	4.580	229%	3%	113%
	Chile	294	591	821	1.514	415%	156%	84%
Medio Altos	México	84	184	584	948	1035%	415%	62%
	Uruguay	390	584	294	777	99%	33%	164%
	Venezuela	53	99	66	568	963%	475%	763%
Medio Bajos	Paraguay	237	272	141	325	37%	20%	130%
	Colombia	49	74	110	266	444%	258%	141%
	Peru	68	80	139	264	287%	228%	91%
	Bolivia	88	252	114	221	152%	-12%	95%
	Ecuador	37	58	68	119	220%	108%	77%
Chicos	Costa Rica	20	10	18	86	319%	721%	364%
	Guatemala	6	11	21	76	1191%	560%	269%
	Panamá	9	13	25	65	627%	408%	161%
	Rep. Dominicana	6	11	16	64	1010%	461%	295%
	Honduras	1	3	8	47	4082%	1360%	508%
	El Salvador	6	5	12	36	494%	570%	199%
	Puerto Rico	6	12	23	28	375%	138%	23%
	Nicaragua	1	2	4	27	2202%	1400%	672%
	Cuba	4	6	14	26	631%	302%	88%
	Haití	0	0	3	3	6828%	1250%	15%
Total MOI a A. Latina		2.752	6.708	4.625	10.041	265%	50%	117%

Fuente: CEP en base a INDEC.

En el segundo grupo, de destinos medio-altos figuran México, Uruguay y Venezuela. En conjunto, estas tres naciones absorben un cuarto (23% en 2006) de las exportaciones MOI a la región. Uruguay es un país limítrofe y socio del Mercosur, que tradicionalmente contabiliza un valor FOB considerable, lo cual está explicado por la gran cercanía de Montevideo con el Gran Buenos Aires. Los otros dos países, cuyas ventas muestran un llamativo crecimiento, han firmado acuerdos comerciales con la Argentina. Las ventas a México de 2006 son once veces mayores a las registradas en 1994. En Venezuela, el salto es mucho más reciente, ya que las

MOI ascendieron de 66 a 568 millones de dólares, entre 2003 y 2006. En gran parte, este incremento está compuesto por material de transporte, entre ellos, tractores y vehículos especiales, pero también se destacan diversos bienes de capital para la industria y el agro.

Son cinco los países –Paraguay, Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador- del grupo de destinos medio-bajos. De ellos, Paraguay es miembro del Mercosur y Bolivia, un país asociado. En conjunto, los envíos a todos ellos representan el 12% de las MOI regionales.

El grupo de compradores chicos está compuesto por diez naciones, con envíos inferiores a 100 millones de dólares. Sus compras anuales equivalen al 5% de las MOI a América Latina y, como veremos, dentro de esta categoría hay un conjunto de países a los cuales las ventas están creciendo a un alto ritmo.

Para completar este análisis, cabe mencionar las oscilaciones que experimenta el comercio exterior en América Latina, debido a las crisis periódicas que afectan a los países. Esto se evidencia, por ejemplo, en las cifras de las exportaciones MOI a Uruguay y Paraguay en 1998, 2003 y 2006, que reflejan, primero, el marcado descenso provocado por la crisis interna de esos países en 2002-2003 y su posterior recuperación, en 2006. La brusquedad de estos movimientos muestra las consecuencias de crisis productivas y de balanza de pagos, que son elementos que con frecuencia afectan el comercio exterior regional.

2.1. La participación de los diversos destinos en las exportaciones MOI argentinas a América Latina

Una forma complementaria de medir el crecimiento de las MOI en la región, es calcular la participación de cada país en nuestro valor FOB. De esta forma, podremos ver cuáles son aquellos destinos que cobran mayor importancia para nuestra producción industrial anual, en términos relativos.

El cuadro n° 9 presenta la participación de cada país en nuestras MOI a la región, en los años 1994, 1998, 2003 y 2006. El mismo está dividido en una parte superior y otra inferior. La superior, incluye a los países que aumentaron o conservaron su proporción en nuestras exportaciones industriales. La inferior, a los que retrocedieron en términos relativos.

Cuadro 9. Participación en las exportaciones MOI a América Latina por destino (1994, 1998, 2003 y 2006)
En porcentajes y puntos porcentuales

a. Países que aumentaron/conservaron su participación

Destino	Part. %				Ganancia 2006/1994 (en p.p.)
	1994	1998	2003	2006	
México	3,0%	2,7%	12,6%	9,4%	6,41
Chile	10,7%	8,8%	17,8%	15,1%	4,39
Venezuela	1,9%	1,5%	1,4%	5,7%	3,72
Colombia	1,8%	1,1%	2,4%	2,7%	0,87
Guatemala	0,2%	0,2%	0,4%	0,8%	0,54
Honduras	0,0%	0,0%	0,2%	0,5%	0,43
Rep. Dominicana	0,2%	0,2%	0,3%	0,6%	0,43
Panamá	0,3%	0,2%	0,5%	0,6%	0,32
Nicaragua	0,0%	0,0%	0,1%	0,3%	0,23
Peru	2,5%	1,2%	3,0%	2,6%	0,15
El Salvador	0,2%	0,1%	0,3%	0,4%	0,14
Cuba	0,1%	0,1%	0,3%	0,3%	0,13
Costa Rica	0,7%	0,2%	0,4%	0,9%	0,11
Puerto Rico	0,2%	0,2%	0,5%	0,3%	0,06
Haití	0,00%	0,00%	0,06%	0,03%	0,03

b. Países que redujeron su participación

Destino	Part. %				Ganancia 2006/1994 (en p.p.)
	1994	1998	2003	2006	
Ecuador	1,4%	0,9%	1,5%	1,2%	-0,17
Bolivia	3,2%	3,8%	2,5%	2,2%	-0,99
Brasil	50,6%	66,2%	46,4%	45,6%	-4,97
Paraguay	8,6%	4,1%	3,1%	3,2%	-5,37
Uruguay	14,2%	8,7%	6,4%	7,7%	-6,45

Total MOI a A. Latina	100%	100%	100%	100%	8,50
------------------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Fuente: CEP en base a INDEC.

Los países que expanden su proporción en nuestras MOI en forma más definida son México, Chile y Venezuela. Entre 1994 y 2006, México aumentó su participación del 3% al 9%. Chile lo hizo del 11% al 15%. Venezuela, a su vez, escaló del 2% al 6% y ello tuvo lugar en los años recientes (2003-2006).

Otros destinos también registran avances. En conjunto, la participación de las naciones centroamericanas ascendió del 2% al 5% de nuestras MOI, entre 1994 y 2006.

Entre las declinaciones se anota la de Brasil. Las MOI a nuestro principal socio comercial experimentaron un gran incremento entre 1994 y 1998, al pasar del 51% al 66% del total a América Latina. Esta alta concentración disminuyó al 46% en 2006, en el contexto de un aumento exportador y de una diversificación del mercado de nuestras MOI.

Los porcentajes de Uruguay y de Paraguay en nuestras exportaciones MOI también evidencian una reducción. Sin embargo, se trata de un hecho vinculado, en parte, a los distintos ritmos con que crecen nuestras ventas industriales en los otros países y al nivel de inserción relativamente elevado que ya se ha alcanzado en algunos de ellos como, por ejemplo, Uruguay.

2. 2. La concentración de exportaciones por países

En algunos casos, la canasta exportadora de nuestras MOI es muy diversificada. Ello ocurre con nuestras colocaciones a Chile y a Uruguay. En otros destinos, en cambio, las MOI están compuestas, en una alta proporción, por uno o dos rubros.

Para analizar este tema, definimos el coeficiente de concentración de nuestras exportaciones, como el cociente de los tres rubros más importantes sobre las MOI totales exportadas a cada país. Este indicador sirve para darnos una idea de cuán diversificados son los embarques MOI a los distintos destinos.

El cuadro n° 10 presenta la concentración ordenada en dos grupos: 1) baja concentración, cuando la proporción de los tres principales rubros en el total es inferior al 80% y, 2) alta, cuando ese porcentaje supera el 80%.

Cuadro 10. Concentración de las exportaciones MOI en América Latina (2006)
En porcentajes

Tipo de concentración	Destino	Coeficiente de concentración	Primer rubro	Segundo rubro	Tercer rubro
Baja	Chile	52%	Prod. químicos	Metales comunes	Mat. transporte
	Uruguay	55%	Prod. químicos	Nav.aérea	Mat. plásticas
	Perú	56%	Mat. transporte	Prod. químicos	Mat. plásticas
	Cuba	57%	Prod. químicos	Prod. de papel	Máquinas
	Colombia	61%	Prod. químicos	Máquinas	Metales comunes
	Paraguay	63%	Prod. químicos	Metales comunes	Máquinas
	Bolivia	67%	Metales comunes	Prod. químicos	Máquinas
	Ecuador	73%	Metales comunes	Prod. químicos	Máquinas
	Brasil	73%	Mat. transporte	Prod. químicos	Mat. plásticas
	Rep.Dominicana	74%	Mat. transporte	Prod. químicos	Máquinas
	Venezuela	76%	Mat. transporte	Máquinas	Prod. químicos
	Costa Rica	78%	Nav. Aérea	Mat. transporte	Máquinas
Alta	Guatemala	82%	Mat. transporte	Prod. químicos	Mat. plásticas
	Puerto Rico	84%	Prod. químicos	Metales comunes	Prod. de papel
	Panamá	84%	Mat. transporte	Prod. químicos	Máquinas
	México	85%	Mat. transporte	Metales comunes	Máquinas
	Nicaragua	85%	Mat. transporte	Prod. químicos	Máquinas
	El Salvador	86%	Mat. transporte	Máquinas	Prod. químicos
	Haití	89%	Mat. transporte	Prod. de papel	Máquinas
	Honduras	91%	Mat. transporte	Prod. químicos	Máquinas

Fuente: CEP en base a INDEC.

Chile y México se ubican en campos opuestos en la concentración, es baja en el primer país y alta, en el segundo. Pero el crecimiento de nuestras exportaciones a uno y otro país fue muy alto, en el período que consideramos. Por otra parte, si bien las MOI a Brasil se caracterizan por una elevada participación del sector automotriz, el resto de las exportaciones a ese país tiene una composición muy heterogénea que incorpora producciones muy diversas. Lo mismo podría decirse de México. Por lo tanto, estos datos no parecen establecer una relación significativa entre la concentración, por un lado, y el valor FOB de cada destino o el dinamismo de las MOI, por el otro.

3. La inserción de las MOI argentinas en los países de América Latina

Completaremos este panorama de las exportaciones, tomando en cuenta el peso que tiene la Argentina como proveedor industrial en los distintos países de la región. Las MOI argentinas contabilizan aumentos a todos los países, entre 1994 y 2006 y entre 2003 y 2006.

Para analizar la proporción que tiene nuestro flujo exportador MOI en la economía de los distintos países latinoamericanos, utilizamos la base de COMTRADE. El último dato disponible para la mayoría de las naciones es de 2006, aunque algunas de ellas no cuentan con datos actualizados a ese año.

La inserción está medida como el cociente de las exportaciones MOI argentinas⁴ sobre las importaciones MOI totales de cada país, correspondiente a 1994, 1998, 2003 y 2006. Los resultados, que están presentados en el cuadro n° 11, muestran que en casi todos los países, el coeficiente de inserción crece a lo largo del período.

Otra información brindada por el cuadro es la posición que ocupa la Argentina como proveedor de bienes industriales en cada país. Este rango toma en cuenta a todos los países proveedores, tanto latinoamericanos como de otras regiones (por ejemplo, Estados Unidos o China). Los datos obtenidos muestran que en la mayoría de los países la Argentina avanza en el ranking de proveedores, desplazando a otros competidores.

Veamos los porcentajes de inserción en los distintos destinos. Estos cocientes son relativamente altos en los países limítrofes. Se trata de un fenómeno generalizado en el comercio exterior, como quedará evidenciado con los datos de Brasil y de México. En Uruguay la proporción de bienes argentinos en las importaciones industriales totales es del 21% en 2006, no demasiado por debajo del coeficiente que tiene Brasil en este país (25%). En las restantes naciones limítrofes va del 10% en Bolivia al 7% en Brasil, Chile y Paraguay.

⁴ Las exportaciones MOI de la Argentina a un país son equivalentes a las importaciones MOI de origen argentino del país en cuestión, más allá de las diferencias de valuación (FOB o CIF) y de las discrepancias que puedan existir, por razones metodológicas, entre las fuentes estadísticas INDEC y COMTRADE.

**Cuadro II. Inserción de Argentina en América Latina
(1994, 1998, 2003 y 2006)**

Ranking* y participación de las MOI argentinas en las importaciones MOI de cada país

País		1994	1998	2003	2006
Brasil	Ranking	5	3	4	4
	Participación	6%	10%	6%	7%
Chile	Ranking	10	10	4	4 (05)
	Participación	3%	4%	7%	7% (05)
México	Ranking	29	28	20	20
	Participación	0,15%	0,14%	0,40%	0,44%
Venezuela	Ranking	19	20	19	13 (05)
	Participación	0,76%	0,74%	0,98%	1,48% (05)
Colombia	Ranking	23	25	21	17
	Participación	0,5%	0,7%	1,0%	1,2%
Peru	Ranking	18	16	12	10
	Participación	1,3%	1,5%	2,6%	2,6%
Bolivia	Ranking	5	4	3	3
	Participación	6%	6%	11%	10%
Uruguay	Ranking	2	2	2	2
	Participación	17%	19%	21%	21%
Paraguay	Ranking	5	5	4	5
	Participación	8%	10%	9%	7%
Ecuador	Ranking	20	18	15	17
	Participación	0,9%	1,3%	1,6%	1,5%
América Central**	Ranking	29	31	28	21
	Participación	0,37%	0,23%	0,50%	0,89%

Fuente: CEP en base a UN-COMTRADE.

Notas: Debido a que para algunos países no se contaba con información de importaciones para todos los años bajo análisis se indica entre paréntesis el año que se utilizó en reemplazo del no disponible.

*Puesto que ocupa Argentina como proveedor MOI de cada destino.

**Incluye Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

En otros países, en cambio, la inserción es moderada. Por ejemplo, las MOI a México crecieron, entre 1994 y 2006, de 84 a 948 millones de dólares, pero la participación de esos bienes en el total de las MOI importadas por ese país es de 0,44% en 2006 (era 0,15% en 1994). En Venezuela, otro destino en el que nuestras MOI registran un gran crecimiento, la participación todavía es débil, llegando al 1,48% en 2005 (último dato disponible). Por último, en las naciones centroamericanas, que son economías pequeñas y poco industrializadas, la proporción de la Argentina es de sólo el 1%.

En los distintos países, la inserción de nuestras MOI crece a lo largo del tiempo. Entre los limítrofes, el avance es muy claro en Chile, en Bolivia y en Uruguay. En Paraguay, el porcentaje del 2006, del 7%, está por debajo del de años anteriores. En Brasil, hay una disminución marcada con respecto a 1998 (10%), cuando se registraba la “brasilependencia”, pero en 2006 nuestra participación supera a la de los períodos previos.

Por último, la Argentina gana posiciones en el ranking de proveedores industriales en la mayoría de los destinos de América Latina, lo cual significa que desplaza a otros competi-

dores. Nuestro país es el segundo proveedor industrial de Uruguay (después del Brasil), el tercero en Bolivia y el cuarto en Brasil y en Chile. Costa Rica y Paraguay, son los dos destinos en los cuales no ascendemos en el ranking como abastecedores externos de MOI (sugestivamente, Brasil afronta un panorama similar en estos dos destinos).

En los países centroamericanos, Argentina, es un vendedor de menor importancia, pero gana posiciones ya que, entre 1994 y 2006, pasa del lugar 29 al 21.

3. 1. Los competidores latinoamericanos en la región

Completamos este análisis, examinando la inserción de otros dos grandes exportadores de MOI de la región, Brasil y México.

Las exportaciones MOI de Brasil en América Latina, en el período 1994-2006, también registran avances en los distintos países, con la excepción de Paraguay y Costa Rica. Sus mayores porcentajes de inserción se verifican en los países limítrofes, registrando el coeficiente más alto en la Argentina (35%). Su participación en México es relativamente baja y no observa un aumento significativo entre 2003 (1,9%) y 2006 (2,1%). Por último, su avance dentro de los países centroamericanos en 2003-2006, muestra ritmos elevados.

Cuadro 12. Inserción de Brasil en América Latina

(1994, 1998, 2003 y 2006)

Ranking* y participación de las MOI brasileñas en las importaciones MOI de cada país

País		1994	1998	2003	2006
Argentina	Ranking	2	1	1	1
	Participación	19%	22%	34%	35%
Chile	Ranking	2	2	2	2 (05)
	Participación	10%	7%	12%	14% (05)
México	Ranking	10	12	7	8
	Participación	1,5%	0,7%	1,9%	2,1%
Venezuela	Ranking	6	6	3	2 (05)
	Participación	3%	5%	8%	9% (05)
Colombia	Ranking	6	7	3	4
	Participación	4%	3%	6%	7%
Peru	Ranking	3	3	3	3
	Participación	8%	6%	9%	11%
Bolivia	Ranking	3	3	1	1
	Participación	17%	11%	21%	21%
Uruguay	Ranking	1	1	1	1
	Participación	26%	21%	22%	25%
Paraguay	Ranking	1	1	1	2
	Participación	27%	27%	35%	20%
Ecuador	Ranking	4	6	4	3
	Participación	7%	4%	7%	10%
América Central**	Ranking	8	15	7	5
	Participación	2,8%	1,4%	3,0%	4,0%

Fuente: CEP en base a UN-COMTRADE.

Notas: Debido a que para algunos países no se contaba con información de importaciones para todos los años bajo análisis se indica entre paréntesis el año que se utilizó en reemplazo del no disponible.

*Puesto que ocupa Brasil como proveedor MOI de cada destino.

**Incluye Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

Brasil es el primer proveedor industrial en Argentina, Bolivia y Uruguay y el segundo en Chile y Paraguay. La comparación con la Argentina muestra algunas tendencias semejantes. En primer lugar, la inserción de ambos países evidencia un crecimiento en la región. En segundo término, en algunos destinos las dificultades para lograr una participación más alta parecen ser comunes, como por ejemplo, en México. En tercer lugar, tanto Brasil como la Argentina están registrando una expansión en América Central.

Por su parte, México, a partir de 1992, pasó a ser el primer exportador MOI de América Latina, tomando en cuenta la totalidad de los destinos (exportaciones fuera y dentro de la región). Hasta entonces, ese lugar había estado ocupado por Brasil. Las exportaciones MOI de México están basadas, en gran parte, en el sistema de maquila, que consiste en procesar insumos intermedios importados desde los Estados Unidos y en exportar la producción final a ese país.

La importancia del sistema de maquila explica por qué su flujo exportador está orientado principalmente hacia sus socios del Nafta, los Estados Unidos y Canadá y por qué su influencia en varios países sudamericanos es relativamente menor. Por ejemplo, el coeficiente de participación de México en las importaciones MOI del Brasil en 2006 es de 2%, siendo superado ampliamente por el que ostenta nuestro país (7%). Argentina es el cuarto proveedor manufacturero del Brasil en tanto que México ocupa el lugar doceavo.

El cuadro n° 13 ofrece igual información que los dos anteriores referidos a la inserción mexicana en las importaciones industriales de América Latina en el período 1994-2006. En primer lugar, México obtiene una mayor inserción en los países del área limítrofe o muy próxima, como los centroamericanos. También es importante en los países sudamericanos con excepción del Mercosur. En Colombia tiene un porcentaje del 10% y en Venezuela del 8% (en 2005). Cabe destacar que este resultado es fruto del acuerdo comercial celebrado por estos tres países (ACE No. 33), a inicios de la década del noventa. Se trata de uno de los primeros acuerdos firmados en esos años en América Latina, que impulsó significativamente el intercambio.

**Cuadro 13. Inserción de México en América Latina
(1994, 1998, 2003 y 2006)**

Ranking* y participación de las MOI mexicanas en las importaciones MOI de cada país

País		1994	1998	2003	2006
Argentina	Ranking	16	11	9	5
	Participación	1%	2%	2%	4%
Chile	Ranking	11	4	8	8 (05)
	Participación	3%	6%	4%	3% (05)
Brasil	Ranking	17	14	16	12
	Participación	1%	2%	1%	2%
Venezuela	Ranking	9	5	4	4 (05)
	Participación	2%	5%	6%	8% (05)
Colombia	Ranking	8	5	2	2
	Participación	3%	5%	6%	10%
Peru	Ranking	9	6	6	6
	Participación	3%	4%	5%	5%
Bolivia	Ranking	11	11	10	10
	Participación	1,7%	1,8%	2,3%	1,9%
Uruguay	Ranking	11	14	15	8
	Participación	1,9%	1,4%	1,5%	2,0%
Paraguay	Ranking	19	15	16	6
	Participación	0,6%	0,7%	0,6%	3,8%
Ecuador	Ranking	8	8	6	7
	Participación	4%	3%	5%	4%
América Central**	Ranking	3	2	2	2
	Participación	4,8%	7,5%	7,4%	7,4%

Fuente: CEP en base a UN-COMTRADE.

Notas: Debido a que para algunos países no se contaba con información de importaciones para todos los años bajo análisis se indica entre paréntesis el año que se utilizó en reemplazo del no disponible.

*Puesto que ocupa México como proveedor MOI de cada destino.

**Incluye Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

En cuanto al Mercosur, Paraguay y Argentina son los dos países en los cuales las MOI mexicanas tienen una mayor significación, con un coeficiente del 4%. En Chile, esa proporción es del 3% y en Brasil y Uruguay, del 2%.

La inserción es creciente en la mayoría de los países. En América Central, figura como el segundo proveedor manufacturero de El Salvador, Guatemala y Colombia y como tercero en Cuba, Nicaragua y en Costa Rica.

4. Los acuerdos de comercio y de integración regional

Como hemos visto, un factor muy importante en el impulso exportador industrial estuvo dado por los acuerdos comerciales celebrados por la Argentina. El tratado del Mercosur que suscribimos con Brasil, Uruguay y Paraguay estuvo precedido por el protocolo automotriz con el primer país, que abrió el camino a un flujo de intercambios. Estas condiciones expli-

can el firme aumento de las MOI al Brasil, a partir de 1994. El marco del Mercosur se extendió, con posterioridad, a Chile, Bolivia y Venezuela, países que han pasado a ser significativos compradores de nuestra producción manufacturera. Por otra parte, en octubre de 1996 se firmó el acuerdo con Chile (ACE No. 35).

Un impulso semejante, aunque de menor magnitud, se ha obtenido con los convenios firmado en 1993 con México (ACE No. 6 y su ampliación a través del ACE No. 54), y con Venezuela, en 2005 (ACE No. 59). Estos acuerdos, que cubren un porcentaje muy alto del universo de bienes, están basados en el otorgamiento de preferencias, a través de un cronograma que se encamina, en los próximos años, al arancel cero. En Venezuela, además, se ha implementado un fondo fiduciario que permite llevar a cabo un intercambio compensado de fuel oil por bienes industriales.

Otros países de América Latina también han consolidado espacios de intercambio entre sí, a través de una estrategia de acuerdos comerciales. Es el caso de México que, en el contexto de su relación preferente con Estados Unidos y Canadá, ha tejido convenios con los países centroamericanos.

Por lo demás, cabe destacar que el avance exportador muchas veces puede verificarse sin el auxilio de estas herramientas. Ello está confirmado por la reciente inserción de la Argentina en los países centroamericanos, con los cuales no existe ningún tipo de acuerdo bilateral. Estos avances responden, más bien, a estrategias de firmas exportadoras locales, como las terminales o los laboratorios.

5. Conclusiones

Entre 2003-2006, nuestras exportaciones de MOI hacia América Latina han experimentado un sustancial crecimiento. Esta expansión se tradujo en un aumento del valor FOB en todos los destinos y, además, en una suba del coeficiente de inserción industrial en esos países. La participación de nuestras ventas industriales en los países vecinos ha registrado una consolidación. Al mismo tiempo, se verifican incrementos en el resto de los países sudamericanos, en América Central y en México.

América Latina constituye un destino muy significativo, no sólo por los volúmenes sino también por el tipo de bien exportado. Así, en tanto que las MOI que constituyen insumos intermedios se dirigen en un 56% a la región, la proporción de bienes de consumo asciende al 75% y la de bienes de capital, al 81%.

Otro elemento a tomar en cuenta es la diversificación de destinos de las exportaciones MOI argentinas. Si bien naciones como Brasil y Chile tienen una participación muy alta, existe un segundo grupo de destinos, integrado por México, Uruguay y Venezuela que, en conjunto, absorben el 23% de las MOI a la región. Asimismo, los destinos medibajos (Paraguay, Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador) representan un 12% de las ventas industriales en América Latina, quedando un 5% para el grupo restante de destinos bajos.

Regionalismo y Multilateralismo ¿Qué tienen para ganar los Países en Desarrollo? *

Ramiro Berton^{**}

Introducción

Los Acuerdos Regionales (AR) en los inicios del GATT habían constituido una excepción tolerada bajo ciertas condiciones, y en la actualidad se han multiplicado y son un elemento constitutivo de las relaciones comerciales internacionales. Casi todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) forman parte de uno o más AR y hoy asistimos a la coexistencia superpuesta de ambas iniciativas, el regionalismo y el multilateralismo. Estas instancias si bien representan principios contrapuestos –preferencias vs. no discriminación–, también poseen ciertos vínculos de complementariedad.

Los países en desarrollo (PED¹) participan activamente en ambos procesos, y en este trabajo se indaga acerca de si la proliferación de AR puede constituir una oportunidad o una amenaza para estos países. A fin de abordar esta pregunta, se realizará un análisis que comenzará, en la primera sección, con los principales conceptos relativos al rol de las instituciones internacionales en general y al sistema multilateral en particular, focalizando en aquellos principios que tienen más relación con el regionalismo, y cómo a partir de éstos se determinan vínculos de conflicto y complementariedad entre ambas dinámicas.

En la segunda sección, se aborda el debate entre regionalismo y multilateralismo desde la perspectiva del análisis económico, considerando tanto la mirada más ligada a la ortodoxia como algunas interpretaciones alternativas, y luego se analiza qué relación tienen con el examen anterior los requisitos del GATT para aceptar los AR -art. XXIV- y algunas discusiones en torno al mismo en las actuales negociaciones de la Ronda Doha.

En la tercera sección, se retoma el mismo debate pero con un enfoque más amplio de la economía política en negociaciones comerciales internacionales, tema que en cierto modo se anticipa al analizar los requisitos establecidos por el GATT para los AR. En este marco, se abordan los costos de exclusión que generan los AR y la liberalización a dos velocidades que estos pueden provocar, tanto para los PED como para los países desarrollados (PD).

* Una versión preliminar y parcial del presente trabajo fue publicada en el Boletín Nº 55 de la Comisión Nacional de Comercio Exterior, (Agosto de 2006) bajo el título “Acuerdos Regionales: ¿El caballo de Troya del Multilateralismo?”.

** Vocal del Directorio de la Comisión Nacional de Comercio Exterior y docente de la Universidad de Buenos Aires y de la Universidad Nacional de Quilmes. Las opiniones son a título personal y no comprometen a las instituciones a las cuales pertenece.

1 Si bien en este trabajo utiliza la denominación Países en Desarrollo (PED), al igual que la mayoría de los organismos internacionales y publicaciones dedicadas a temas de comercio, la designación más neutra y apropiada es Países no Desarrollados o bien Países menos Desarrollados. Utilizar PED tiene una connotación a las teorías de las etapas del desarrollo de Rostow, que considera que todos los países alcanzarán dicho estadio, y como la historia reciente lo ha demostrado en diversos continentes, algunos países han retrocedido en cuanto a su PBI per capita. En sentido opuesto, la categoría Países Subdesarrollados alude a que su situación sería prácticamente inalterable, ya que representan la contracara necesaria de que los Países Desarrollados, vinculándose ambos en una relación de Centro-Periferia. El hecho que algunos países hayan logrado avances sustanciales al acortar su brecha con los PD, sin necesidad de anular sus vínculos con los países centrales, también resta universalidad a la denominación de países subdesarrollados.

También, y considerando las particularidades de los PED, se analizan las tendencias hacia la integración profunda, los intentos de armonización y las preocupaciones por la nivelación del campo de juego. Finalmente, y en relación a la armonización, se analizan los riesgos para los PED de aceptar Acuerdos OMC – plus en los AR.

En la cuarta sección, se retoma desde actores concretos las inconsistencias entre las obligaciones emanadas del GATT y la aplicación de tratamientos preferenciales en temas de disciplinas comerciales. Luego, se analiza la política de EEUU de liberalización competitiva, y cómo ésta se articula con su estrategia en las negociaciones multilaterales. De un modo similar, se evalúa la estrategia de AR de la Unión Europea respecto de los PED. Finalmente, se analizan las diferencias entre los diversos formatos de AR al momento de realizar negociaciones comerciales internacionales y las posibles estrategias del MERCOSUR en función del diagnóstico presentado.

Por último, se presentan reflexiones finales acerca del rol de las instituciones internacionales y la estrategia de los PED hacia las mismas, de las encrucijadas que la proliferación de los AR determina tanto para el sistema multilateral como para los PED en particular, y sobre estos últimos se trata de advertir situaciones que podrían constituir una amenaza y cuáles podrían ser las estrategias que permitan neutralizarlas. En este último aspecto, se focaliza en las consecuencias de los AR Norte-Sur, y se señalan otras alternativas para los PED que puedan constituir tanto un reforzamiento del multilateralismo como de los vínculos Sur-Sur mediante AR, considerando el papel que podría jugar el MERCOSUR.

Antes de comenzar con el trabajo en sí, es importante aclarar el lugar que los temas aquí tratados ocupan en la agenda de las políticas nacionales. Las negociaciones comerciales internacionales constituyen un marco referencial importante para los PED, aunque considero que el núcleo de sus estrategias se encuentra en las políticas domésticas orientadas a la creación de nuevas capacidades que le permitan incorporar actividades con mayor valor agregado y contenido tecnológico, modificando así sus estructuras productivas y su inserción en el comercio internacional. En tanto, las posiciones tomadas en torno a las regulaciones y disciplinas que se acuerdan en diversos tratados o instituciones internacionales deben estar en línea con dicha estrategia, al igual que las negociaciones de concesiones y acceso a mercados, tanto en su profundidad como en la selectividad de sectores y de países socios. Así, en el marco de estrategias de desarrollo nacional de los PED las negociaciones comerciales internacionales constituyen un área complementaria, y de éstas últimas, este trabajo sólo intenta reflexionar sobre algunos lineamientos en cuanto a decisiones relativas a las instancias regionales y multilaterales.

I. Instituciones internacionales, sistema multilateral de comercio y regionalismo

I.1 Globalización e instituciones internacionales ¿Dónde ubicar a la OMC?

Respecto a las razones que promueven la existencia de Instituciones Intergubernamentales, cabe recordar que en el mundo interactúan Naciones Soberanas y, como señalan varios expertos en relaciones internacionales, ante la ausencia de una Autoridad Supranacional surge en diversos ámbitos la posibilidad de tender hacia la “anarquía”. La existencia de bienes públicos globales -medio ambiente, epidemias, paz mundial, etc.- y de externalidades a partir las decisiones nacionales -migraciones, políticas comerciales, etc.- presentan severas limitaciones a suponer que la construcción de mercados globales puede dar solución a diversos problemas. Más aún, en contextos de incertidumbre y ausencia de coordinación, cuando cada país decide en forma individual, intentando mejorar exclusivamente su situación, se alcanzan resultados subóptimos -comportamiento que se denomina “dilema del prisionero” en la teoría de los juegos-, y este comportamiento se puede observar en “juegos de suma positiva o negativa”. Así, sólo mecanismos de negociación que limiten las conductas nacionales, en un marco de instituciones u organizaciones internacionales que generen incentivos a la coordinación y a la cooperación, pueden lograr un resultado que se acerque a la mejor situación mundial.

Por este motivo, un punto central es considerar qué papel juegan ciertas instituciones en el proceso de globalización. En este sentido, es claro que éste estará relacionado con sus objetivos, con el poder de representación de quienes las integran y con sus reglas para la toma de decisiones. Estos últimos dos atributos han llevado a que en dos instituciones de peso como son el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional entre finales de los 80' y principios de los 90' condicionaron negativamente la vinculación de varios países en desarrollo PED al proceso de globalización en marcha. Sus “recomendaciones” conocidas como el Consenso de Washington se centraron en: más mercado y menos Estado, disminución del déficit público y apertura financiera y comercial, siendo esta última de carácter unilateral.

Contemporáneamente, en el Sistema Multilateral de Comercio (SMC) se realizaba la negociación de la Ronda Uruguay -la más compleja y ambiciosa del GATT-, la cual llevó más de siete años de negociaciones (1986-1994) debido a las dificultades para lograr consenso entre los participantes. Como resultado de la Ronda Uruguay, los tratados del GATT se extendieron a nuevos temas y fue creada la OMC una Organización que además de administrar los Acuerdos, obtuvo poder de arbitraje en conflictos comerciales y monitoreo de las políticas nacionales, todo lo cual tendió a fortalecer al SMC. Si bien dentro de la negociación que le dio origen no estuvieron ausentes las asimetrías de poder entre los países, la necesidad de un cierto consenso sumado a un criterio uniforme de representatividad –un voto por miembro-, permite que los menos poderosos puedan formar coaliciones ofensivas o defensivas según los temas, y así los PD de mayor peso también deberán realizar ciertas concesiones.²

El tipo de vínculo entre los países es muy diferente en el FMI o en el Banco Mundial -instituciones en la cual hay deudores y acreedores- respecto al vínculo establecido en el GATT-OMC -

² De todos modos, hoy, la mayoría de los defensores de la OMC reconocen que los resultados de la Ronda Uruguay han sido desbalanceados en contra de los países no desarrollados. Si bien este resultado en gran parte es atribuido a las respectivas concesiones que realizaron los distintos países, también se relaciona con la liberalización unilateral -sin reciprocidad- que emprendieron varios países en desarrollo a principios de los 90'.

donde las partes intercambian concesiones básicamente a partir de sus “derechos de propiedad” sobre el acceso a sus mercados y en disciplinas sobre temas que afectan al comercio. No obstante, cabe señalar que en esta última Organización existen reglas con cierto grado de democracia que contribuye a balancear los intereses.

En este sentido, Jackson (1997, entre otros, señala que las instituciones en general y el sistema GATT-OMC, en particular, sirven para que existan disciplinas y normas que rijan por igual para todos los miembros (ruled oriented) y así evitar un orden arbitrario e inestable derivado exclusivamente del poder (power oriented). Dado que en la OMC, como fuera señalado, las decisiones para establecer las normas se toman por consenso, y luego cualquier país que las viole puede ser llevado al sistema de solución de diferencias de “acatamiento obligatorio”, esta institución daría un trato más igualitario entre las naciones que la que suele encontrarse en otros ámbitos internacionales³.

En un exceso de optimismo, quizás por el hecho que los Acuerdos del GATT 1994 fueron más allá del intercambio de bienes (servicios, propiedad intelectual, y parcialmente inversiones) y que adhirieron más de 130 países, Renato Ruggiero (primer Director General de la OMC -1995 a 1999-) llegó a imaginar a la OMC como la “Asamblea de la Globalización”, en la cual se iría discutiendo el establecimiento de normas y disciplinas a fin de regular los diversos temas conflictivos en el proceso de internacionalización de la economía. Esta ilusión ha sido desmentida por los hechos, y como ha señalado Rubens Ricupero (quien se desempeñó como Director General de la UNCTAD -1995 a 2004-) en una conferencia de LATN en octubre de 2005, resulta paradójico que las negociaciones se hayan estancado y la OMC se haya ido transformando básicamente en un ámbito de judicialización de las reglas del comercio, pasando a tener un rol predominante el Órgano de Solución de Diferencias⁴. Por otra parte, y dado que los temas comerciales se relacionan con otras áreas como ser medio ambiente, normas laborales, etc. hay opiniones que señalan que la OMC debería estar en la órbita de las Naciones Unidas.

1.2. Multilateralismo y discriminación.

Es importante señalar que, si bien el debate entre regionalismo y multilateralismo es previo a la actual etapa de globalización y tiene sus raíces en las preocupaciones de posguerra, la matriz original de aquellos dilemas permanece subyacente en los debates actuales, aunque el contexto y la prioridad otorgada a ciertas dimensiones de análisis –como ser la cohesión de los países capitalistas, entre otras- fueron propias del período en que se formularon.

³ Esta afirmación no desconoce la existencia de mesas chicas (“Green Room”) donde se negocian las propuestas, y que el acatamiento a lo establecido por el Órgano de Apelación si bien sería de carácter obligatorio, en muchos casos los países chicos no logran que los países grandes se sujeten a derecho porque los primeros carecen de la posibilidad práctica de ejercer represalias, dado que la OMC no tiene carácter supranacional ni puede establecer sanciones. Esta situación la han sufrido Ecuador en el caso del “Banano” y Perú en el caso sobre “Sardinas”, ambos contra la UE.

⁴ En este sentido, un caso paradigmático fue el de EEUU contra India por la aplicación de restricciones cuantitativas basadas en la Salvaguardia por Balance de Pagos; aunque los miembros habían aprobado anteriormente dicho instrumento, en la instancia del Panel y el Órgano de Apelación, y con informes técnicos del FMI, fueron declarados como incompatibles con las obligaciones del GATT.

El sistema multilateral organizado a través del GATT -como sustituto de la fracasada Organización Internacional del Comercio que formaba un trípode con el FMI y el BM- nace justamente con dos objetivos: evitar las guerras comerciales, y evitar la constitución de bloques comerciales cerrados o áreas de influencia con control económico (antecedente de las guerras de la primera mitad del siglo pasado).

Para el primer objetivo, se estableció la obligación de consolidar los niveles arancelarios negociados -topes arancelarios-, lo cual evita la posibilidad de guerras comerciales mediante políticas proteccionistas y se garantiza no retroceder de los niveles de liberalización comprometidos -a lo que debe agregarse la función del FMI de impedir las devaluaciones competitivas en un contexto de tipos de cambio fijo⁵.

Respecto al segundo objetivo, se adoptó uno de los principios claves del GATT que es la cláusula de la “Nación Más Favorecida” (NMF) que obliga a que cualquier reducción arancelaria u otra concesión otorgada a un miembro deba ser extensiva al resto. En otras palabras, se multilateralizan las negociaciones bilaterales y no se permite la discriminación entre países⁶. Así, los AR son opuestos a este principio, dado que justamente el denominador común a todos ellos es el tratamiento preferencial entre los socios, o dicho en otros términos la discriminación contra el resto de los miembros del SMC. Como se verá más adelante, en las normas del GATT los AR son permitidos como una excepción (art. XXIV), aunque en la actualidad se han convertido en un elemento constitutivo de las relaciones comerciales internacionales.

Entre otros principios del GATT, que no son necesarios desarrollar para este trabajo, podemos citar la transparencia en las negociaciones y las regulaciones, la reciprocidad, la prohibición de restricciones cuantitativas y el trato nacional. Sobre este último, el GATT establece que se debe dar el mismo trato a las empresas nacionales y extranjeras -en cuanto a cargas tributarias y otras regulaciones- con la sola excepción que las últimas podrán estar sujetas al cobro de aranceles.

En este sentido, el principio de no discriminación tiene dos campos de acción: Trato nacional entre empresas y NMF entre países. Por lo tanto, al ser los aranceles la única forma de discriminación -o protección aceptada-, es que la consolidación arancelaria y la multilateralización de las concesiones otorgadas constituyeron los principios organizadores de las primeras etapas del GATT, en consonancia, como fuera señalado, con sus objetivos básicos.

5 Respecto a los objetivos con cuales se constituyó el GATT se toma la postura señalada por Torrent, R. (2003), y por Faini, R. (1994), dado que se considera más acertada que la de otros autores que sólo enfatizan la liberalización comercial relacionada a la eficiencia económica y al bienestar.

6 Si bien una discriminación puede tener carácter positivo -cupos mínimos grupos étnicos, género, etc.-, en este trabajo se la considerará con relación a las partes que son afectadas negativamente.

1.3 Regionalismo como respuesta a los problemas del GATT-OMC.

Algunas motivaciones de los AR están relacionadas a los tiempos y a las dificultades que adquieren las negociaciones en el SMC, tanto para avanzar en la liberalización comercial como en otras disciplinas, y a la articulación entre diversos principios del GATT. Durante los tiempos en que la Ronda Uruguay se encontraba estancada y no era claro el futuro del SMC, muchos países como estrategia defensiva y a fin de garantizar el acceso a ciertos mercados comenzaron a realizar AR. Por su parte, el gran número de miembros que desde mediados de los 80⁷ componen el SMC ha llevado a que, no sólo acordar una agenda para iniciar negociaciones es complejo -cabe recordar el fracaso de Seattle-, sino que una vez que estas se inician -en el mejor de los casos- demandan varios años en concluirse. Así, muchos países consideran que con los AR alcanzan objetivos que si bien pueden ser más modestos, se logran en plazos menores, y sus agendas negociadoras suelen estar más en línea con las necesidades y objetivos de los países socios.

Por otra parte, existe cierta tensión entre los principios de NMF y reciprocidad, que se centra en el problema de los comportamientos free-rider, debido a que países que no realizan concesiones pueden verse beneficiados por la multilateralización de las preferencias. Este problema ha sido morigerado en la medida que cada país, al iniciar la negociación bilateralmente, ofrece las concesiones al principal abastecedor, quien al ser el principal beneficiario de dicha reducción arancelaria estará dispuesto a ofrecer una concesión equivalente al miembro que le concedió la disminución en la tarifa. De este modo, a pesar de la multilateralización de ambas reducciones arancelarias a todos los miembros, son los países que realizaron la negociación bilateral los que incrementarán en mayor cuantía sus exportaciones⁷ (Hoekman, B. y M. Kostecki, 1995).

Este mecanismo si bien logra compatibilizar los principios de reciprocidad y NMF, adolece del mismo problema que el trueque: la doble coincidencia, esto es que cada uno de los países que negocian bilateralmente esté dispuesto a ofrecer acceso a mercados en productos que el otro país tiene interés. Por este motivo, una vez agotados estos emprendimientos de negociación principalmente bilateral, se ha recurrido a rebajas en conjuntos más amplios de productos impulsadas por los principales miembros, situación en la cual pueden volver a aparecer comportamientos de free-rider.

Los AR suelen constituir una solución a este problema por dos motivos: primero, el país que no realiza concesiones no ingresa en el Acuerdo y, segundo, al establecer el libre comercio para el conjunto de los socios, todos ellos están obligados a abandonar la protección, motivo por el cual existiría una reciprocidad plena en dichas negociaciones. Así, países que tienen iniciativas de mayor ambición en cuanto a la liberalización y sólo encuentran reciprocidad plena en pocos socios comerciales tendrán mayor incentivo a realizar AR que a otorgar concesiones en el SMC.

⁷ Otra forma de garantizar mayor reciprocidad es a través de la exclusión de aquellos sectores en donde tienen ventajas los países que otorgan menos concesiones. En la historia del GATT fueron excluidos los sectores de textil y agricultura, los de mayor interés de los PED, quienes no estaban obligados a dar concesiones equivalentes.

Si bien entre una situación de comportamiento free-rider y un AR es fácil establecer que en este último hay una mayor reciprocidad entre los países, al abandonar esta comparación extrema no es sencillo determinar cuando las concesiones alcanzan un equilibrio en la reciprocidad.

En las del Rondas del GATT se utilizaron fórmulas para lograr reducciones arancelarias que intentaban respetar el principio de reciprocidad, algunas fueron lineales y otras afectaban en mayor medida a los aranceles más altos, lo cual ha llevado a discusiones a la luz de otro concepto: la equidad.

La equidad no se deriva necesariamente de la reciprocidad, ya que los niveles de desarrollo y protección en que se encuentran los diversos países son muy disímiles, por lo tanto “la reciprocidad plena en las concesiones” puede implicar esfuerzos muy distintos para las partes. Es en este sentido que los PED han reclamado en diversas instancias “el trato especial y diferenciado” a fin de obtener concesiones “con reciprocidad no plena pero equitativas” teniendo en cuenta las diferencias en sus situaciones iniciales en cuanto al grado de desarrollo⁸.

Box 1: El Principio de la Reciprocidad Menos que Plena en las actuales negociaciones de NAMA

Las actuales negociaciones sobre Acceso a Mercados para Bienes No Agrícolas (NAMA según su sigla en inglés) de la Ronda de Doha, tienen un mandato definido en la Conferencia Ministerial de noviembre de 2001, cuyo objetivo es la reducción y/o eliminación de aranceles sobre los bienes no agrícolas, “*teniendo plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, incluso mediante compromisos de reducción que **no conlleven a una reciprocidad plena***”⁹.

A través de esta definición, se pone de manifiesto que tanto a los PEDs como a los PMAs no se les impondrán obligaciones de reducción arancelaria que impliquen esfuerzos superiores o iguales a los que realicen los países desarrollados.

Dado que la implementación práctica del mandato se realiza a través de fórmulas de reducción de los aranceles, la aplicación de este principio de reciprocidad menos que plena está contemplado a través de la aplicación de coeficientes diferentes entre países desarrollados y en desarrollo en la “Fórmula Suiza”, lo que debería arrojar reducciones menores para los PEDs. La fórmula Suiza es la siguiente: $T_f = (C \times T_o) / (C + T_o)$ donde T_f será el arancel final, T_o el inicial y C el coeficiente, el cual determina tanto la intensidad del recorte como el nuevo arancel máximo en la nueva estructura arancelaria resultante¹⁰.

8 En este artículo se considera al conjunto de los PED como si fuera un grupo homogéneo, pero en su interior existen grandes diferencias, tanto en el tamaño de los países como en su grado de desarrollo. Así, Uruguay y China son claramente distintos a pesar de estar ambos dentro de los PED. Por otra parte, también se encuentran los Países Menos Adelantados, por lo tanto en temas de trato especial y diferenciado pueden existir discrepancias al interior de los PED.

9 Párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha del 20 de noviembre de 2001.

10 Así, un arancel inicial del 5% con un C igual a 15 se reduce en un 25%, descendiendo a 3,8%, mientras que con un C igual a 35 se reduce un 13% descendiendo a 4,4%. Esta es la fórmula Suiza de coeficiente único, y existe otra versión en la cual este aparece desdoblado incluyendo uno de sus términos el promedio de aranceles del país.

La propuesta de texto circulada hacia septiembre de 2007 por el Presidente del Grupo NAMA contenía un coeficiente de entre 8% y 9% para los PD, reflejándose en una reducción arancelaria en torno al 45% y entre 19% y 23% para los PED lo cual implica un descenso entre el 55% y el 60%, lo cual no respetaría el compromiso de la Declaración de Doha en cuanto a la reciprocidad no plena en favor de los PED (Stancanelli, CEI 2007). El problema que es más difícil de resolver es la diferenciación entre PEDs y sus niveles de reducción de aranceles. El objetivo de los países desarrollados es abrir mercados de los PEDs más importantes y ello genera una tensión adicional en esta negociación.

Por su parte, se debe tener en cuenta que un componente adicional al momento de evaluar la equidad es el nivel de concesiones entre NAMA y agricultura, lo cual agrega complejidad a los conceptos hasta aquí analizados. Por otra parte, a los fines de evaluar los impactos en el comercio que implican las distintas concesiones tanto organismos internacionales como países interesados realizan estimaciones sobre importaciones y exportaciones a partir de modelos de equilibrio general.

En ciertos AR puede resultar más fácil establecer una compensación y un trato especial y diferenciado cuando la simple reciprocidad basada en la eliminación de los aranceles no garantiza un trato equitativo hacia alguno/s de los socios. Cuando existe un país o grupo de países dispuestos a liderar el proceso de integración asumiendo los costos necesarios, las compensaciones pueden consistir en cronogramas de liberalización diferentes, trato especial y diferenciado en reglas de orígenes y otras condiciones de acceso a mercados, transferencias directas ya sean en obras de infraestructura u otros modos que ayuden a la reconversión productiva de los países más débiles; etc.¹¹

Sin embargo, cuando los AR están constituidos por TLC estructurados sobre negociaciones “mercantilistas Norte-Sur”, los PED pueden lograr un acceso libre de aranceles a los mercados de los PD, pero lo harán renunciando al trato especial y diferenciado que reclaman en el seno del SMC.

1.4 Regionalismo: erosión de un sistema equilibrado o refugio frente a la globalización

Los autores que ponderan los beneficios del GATT-OMC, por su toma de decisiones por consenso y la posibilidad de realizar coaliciones, sostienen que la proliferación de los AR tiende a debilitar al SMC como ámbito de negociación y, como se explicará más adelante, puede dar lugar a cada vez más negociaciones bilaterales en las cuales las asimetrías de poder se expresan sin mediaciones. En consecuencia, reforzar a la OMC constituye la única

¹¹ Respecto a qué indicadores considerar para la distribución de beneficios en los AR y las políticas posibles de implementar para modificarlos, véase French Davis, R. (1989).

vía de mantener cierto equilibrio en las relaciones comerciales y se deberían establecer requisitos más estrictos para permitir los AR. Esto llevaría a que los países que busquen incrementar las oportunidades comerciales tiendan a concentrar sus esfuerzos en el ámbito multilateral, lo que permitiría que dicha expansión del comercio esté acompañada de cierta equidad en la distribución de los beneficios.

Por el contrario, si se considera que existen otras dimensiones de las relaciones económicas internacionales que escapan a los temas de la OMC, que en su ámbito los PED no siempre logran obtener ventajas o minimizar los costos de involucrarse en el proceso de globalización y que la coordinación de políticas en un espacio económico ampliado permite una mejor performance para los PED en dichos temas, los AR pueden cumplir objetivos que no se alcanzarían en el SMC.

De este modo se estaría frente a dos miradas, una en la cual los AR erosionan la iniciativa de negociaciones multilaterales abriendo el paso a tratados bilaterales, lo cual pone en clara desventaja a los PED y, otra, en la cual la realización de estos Acuerdos es para dichos países la vía que les permitiría construir un camino alternativo a ser meros receptores en el proceso de globalización.

También cabría pensar que ambas miradas no son necesariamente divergentes, ya que la asociación de los PED en AR les permitirá negociar en forma conjunta en el SMC ganando peso en las decisiones y al mismo tiempo fortalecer el multilateralismo. Sin embargo, esta idea adolece de dos problemas: el primero de ellos, es que no es necesario realizar AR para generar coaliciones en el seno del SMC¹², e incluso definir las mismas a partir de estos AR podría llevar a debilitarlas, dado que la membresía múltiple de muchos países en diversos AR es una fuente adicional de fragmentación en las posiciones negociadoras. El segundo, es que los AR no necesariamente serán entre PED, y como se analizará más adelante, los TLC que vinculan a algunos de estos PD tienen importantes efectos contraproducentes sobre los restantes PED y también en la dinámica del SMC.

En síntesis, según qué interpretación se tenga respecto a las bondades del SMC y qué tipo de AR predominen, éstos podrán resultar favorables o contrarios a las necesidades de los PED. Sin embargo, más allá de caracterizar y definir ambos aspectos -las bondades del SMC y el tipo de AR-, siguen presentes las dos visiones acerca de la relación entre multilateralismo y regionalismo: aquella que los ubica como dinámicas complementarias y que pueden retroalimentarse, versus la que sostiene que presentan principios irreconciliables y consecuencias contrapuestas.

1.5. ¿Complementariedad o rivalidad? Las distintas vías de análisis y contextos.

La pregunta respecto a la complementariedad o rivalidad entre el regionalismo y el multilateralismo se puede abordar bajo dos grandes aspectos: el estrictamente económico, centrándose en la eficiencia económica y las posibilidades de crecimiento del comercio mundial; y aquel vinculado con la economía política que está por detrás de la lógica de las negociaciones comerciales internacionales.

En el primer aspecto, según el predominio de elementos de la ortodoxia o a la heterodoxia en los modelos utilizados y las particularidades de los Acuerdos Regionales (AR) estudiados,

las conclusiones oscilan entre posiciones más cercanas a la armonía o el conflicto. Así las diversas evaluaciones que intentan cuantificar la mejora en la asignación de recursos y los efectos sobre el incremento del comercio tienden a identificar vínculos de complementariedad, no habiendo aparecido ejes de análisis radicalmente diferentes más allá de la sofisticación de las técnicas econométricas.

Es en el segundo aspecto en el cual se presentan las mayores novedades, con relación a la proliferación de los AR, que ha presentado una amplia variedad de combinaciones tanto en cuanto a los socios que los integran -ya sea por su cantidad y heterogeneidad en el tamaño y grado de desarrollo-, como por los formatos adoptados. Todo esto ha dado lugar a variados modelos interpretativos de economía política que abonan tanto relaciones de conflicto como de complementación entre regionalismo y multilateralismo.

Estos nuevos desarrollos aparecen desde finales de los 80', relacionados a la mayor interdependencia de las relaciones económicas internacionales, a la proliferación de los AR y al fin del mundo bipolar que predominó en la segunda mitad del siglo pasado. Es claro que durante la mayor parte de la historia del GATT estaban ausentes los principales rasgos de la actual fase de globalización y tampoco existía un sistema de poder multipolar, con equilibrios inestables y alianzas cambiantes, todo lo cual introduce nuevos elementos para el análisis actual de estos procesos.

Entre los rasgos centrales del proceso de globalización cabe destacar la creciente internacionalización de la producción de manufacturas liderada por las empresas transnacionales (ET) con el correspondiente aumento en los flujos de IED y del comercio de bienes y servicios. Este proceso no es independiente de la tendencia hacia la liberalización de las economías y las formas de regulación que establecen el SMC y los AR, y se configura una compleja relación entre la IED, los flujos de comercio y las políticas comerciales de los países -que a su vez ven reducidos sus espacios por los compromisos asumidos en las negociaciones internacionales¹³.

12 Una presentación de las motivaciones y conformación de diversas coaliciones por parte de los PED en la Ronda Doha puede encontrarse en Makuc, A. y C. Vega 2006.

13 Esto no implica adherir a la idea de que ha finalizado la capacidad de fijar políticas por parte de los Estados y estos sólo implementan las decisiones de las Instituciones Internacionales, argumento que ha sido utilizado en muchas ocasiones a fin de no aplicar políticas activas y dejar muchas áreas libradas a mercados desregulados. Incluso aún desde posturas que ven en forma negativa los efectos de la globalización, dar una exagerada primacía a las instituciones internacionales puede llevar a la inacción o a que la única alternativa es desvincularse de las mismas, sin explorar la existencia de espacios de política -policy spaces- o formas de realizar coaliciones para tener una mayor incidencia en dichos organismos.

II. La perspectiva del debate entre AR y SMC desde un enfoque económico

II.1. Importancia de los intercambios preferenciales y la creación y el desvío de comercio.

En este contexto, y enfatizando el aspecto económico-comercial, es importante señalar que alrededor del 50% del comercio mundial se realiza en condiciones preferenciales (BID 2002, p. 57). Asimismo, una lectura desagregada geográficamente de flujos de comercio indica que no se tiende a una “regionalización” sobre tres “fortalezas” -América, Europa y Asia- (OMC 1995, p.65). Por lo tanto, el peso de los AR si bien es relevante, no constituiría una amenaza al principal objetivo político con el que nació el GATT: que la configuración del comercio mundial muestre intensas relaciones multilaterales y no se tienda a bloques económicos aislados.

Sin embargo, estas observaciones nada nos dicen acerca de si los AR mejoran la asignación de recursos a escala mundial. El análisis de la eficiencia económica con que operan estos AR se centra en los impactos estáticos y requiere cuantificar los efectos de desvío y creación de comercio en el país que otorga la preferencia. El primero tiene una connotación claramente negativa y el segundo positiva, tanto en lo que respecta a los socios como al resto de los miembros, siempre que se consideren válidos los supuestos neoclásicos -u ortodoxos- en cuanto a las bondades del libre comercio y la especialización en base a las ventajas comparativas¹⁴.

Más allá de que existen controversias sobre los efectos del desvío de comercio en el bienestar de los países socios -básicamente, al tener en cuenta la reciprocidad en las preferencias y la alteración de los términos de intercambio (Pomfret, R. 1991)-, en términos generales estos países estarán mejor si la creación es mayor al desvío y viceversa. Este razonamiento es también aplicable al conjunto de la economía mundial, aunque de todos modos los excluidos de los AR -que perdieron mercado en dichos países- quedarían en una situación peor, aún cuando el mundo como un todo esté mejor debido al predominio de la creación de comercio entre los países del AR.

En otros términos, cuando la formación de AR lleva a que la creación de comercio supere al desvío, los beneficios obtenidos por los socios excederán a las pérdidas sufridas por los no socios; por lo tanto, la economía mundial como un todo estará mejor, y aunque existan perdedores, no habría motivos para prohibir estos acuerdos preferenciales. En consecuencia, sólo cuando existe un control o supervisión multilateral se logra un cierto equilibrio que tienda a minimizar el costo de estos AR para los países excluidos, amortiguando el conflicto entre quienes ganan y pierden a partir de estas iniciativas (este punto se aborda en la sección siguiente).

De acuerdo al estudio del BID previamente citado, los AR presentan, en términos generales efectos de creación neta, lo cual en muchos casos se debe a que en los ‘90s el auge de este tipo de acuerdos fue paralelo a tres condiciones que tienden a morigerar el desvío de comercio:

¹⁴ En los casos que existen recursos ociosos en los países socios y las economías tienen un alto grado de complementariedad, a pesar que predomine el desvío de comercio de todas formas, los integrantes del AR pueden obtener ganancias netas.

- a) la apertura preferencial se dio en forma simultánea liberalización unilateral y/o la multi-lateral,
- b) la ampliación de acuerdos ya existentes, que junto con a) promovió la utilización del término Regionalismo Abierto, y
- c) la novedad de AR entre países desarrollados del “Norte” (N) y no desarrollados del “Sur” (S).

Sin embargo, la evidencia empírica no es clara en cuanto al predominio de la creación o del desvío. Desde mediados de los ‘90s existe abundante literatura acerca de si en los AR predomina la creación o el desvío de comercio, y como ya fuera señalado, llegan a conclusiones diversas dependiendo de los casos analizados, del marco teórico considerado y de las técnicas econométricas aplicadas¹⁵. Por otra parte, dentro del análisis económico –o cuantitativo–, es pertinente señalar que para tener una respuesta más acabada del impacto económico de los AR en el SMC, se deberían considerar, entre otros, los efectos de las economías de escala y los impactos dinámicos, como lo señala el trabajo de la OMC ya citado (pp. 50-51), y que tenderían a fortalecer los beneficios generados por los AR para el SMC.

Por último, si se adoptan criterios de corrientes heterodoxas, las preguntas centrales se orientan a si un AR contribuye a objetivos más amplios, tales como: lograr un patrón productivo que sustente exportaciones basadas en manufacturas con alto valor agregado y encadenamientos difundidos, creciente participación de aquellas ramas más dinámicas en cuanto a innovación tecnológica o que absorben recursos más calificados, etc. En este marco la comparación de los efectos del desvío y la creación de comercio pasan a tener menor relevancia.

II.2 La interpretación de los requisitos para aceptar Acuerdos Regionales en el GATT.

En respuesta a esta situación y a fin de morigerar este impacto negativo sobre los miembros excluidos de los AR están las provisiones del Art. XXIV del GATT. Este artículo regula la excepción al principio de NMF bajo el cual el GATT permite los AR y, en síntesis, señala que los socios deben liberalizar lo “esencial” del comercio y en un tiempo “razonable”, y que la protección hacia terceros no aumente respecto a la que prevalecía antes del AR bajo análisis.

El hecho de que la protección contra terceros no debe aumentar es claro, debido a que implicaría una mayor discriminación y, por ende, un incremento en el desvío de comercio, tendiendo a constituir al AR en una “fortaleza proteccionista”. Sin embargo, si las preferencias arancelarias en un sector pueden ocasionar desvío de comercio y perjuicio sobre los no socios, ¿cuál es la lógica de que ésta se generalice a “lo esencial del comercio” y en un “plazo razonable”? ¿Acaso aquello que en forma dosificada genera perjuicio puede ser beneficioso cuando se aumenta la dosis? Las respuestas a estas preguntas se obtienen a partir de la lógica subyacente a la economía política de las negociaciones comerciales.

Suponiendo que, ante una negociación comercial, el lobby proteccionista sectorial constitu-

¹⁵ En efecto, los resultados pueden ser muy sensibles a la metodología, y como ejemplo podemos citar los trabajos sobre MERCOSUR realizados por Yeats y Nagarajan (en trabajos del Banco Mundial y del BID, respectivamente), que discrepan en cuanto a los resultados empíricos y a las conclusiones.

ye la principal dificultad para liberalizar el intercambio, siempre resultará más fácil otorgar preferencias en aquellos bienes no producidos, y suponiendo que las importaciones provengan de extrazona, un AR selectivo por sectores sólo generará desvío de comercio en dicho país, con consecuencias negativas tanto para éste, como para los países miembros no socios y para la economía mundial en conjunto. Si bien este resultado no parecería racional desde el país que otorga la preferencia, puede ser producto del mayor poder de lobby de los productores en un escenario de marcado interés por objetivos políticos del AR¹⁶.

En contraposición, la obligatoriedad de liberalizar “lo esencial” del comercio generará, casi con seguridad, que algunos sectores productivos de cada uno de los países del AR sean desplazados por producción más competitiva del socio, con lo cual existirá una determinada magnitud de creación de comercio -la cual atenuará el impacto negativo del desvío o, incluso, lo superará- morigerando los efectos negativos antes citados. Por otra parte, el reclamo de los sectores proteccionistas impondrá un mayor costo a las autoridades, las que de este modo estarán obligadas a sopesar con mayor cautela los beneficios políticos de un AR, antes de pedir excepciones a un principio clave del SMC. En el mismo sentido opera la imposición de un “plazo razonable”, ya que de otra forma podrían liberalizarse en el corto plazo aquellos sectores sin producción nacional y prorrogarse indefinidamente el momento en que ésta llegue a los sectores en los que existe producción local, obteniendo los efectos indeseados señalados previamente.

Box 2: Las negociaciones actuales en la Ronda Doha por el Art. XXIV.

Los requisitos del Art. XXIV de 1947 ya han sido motivo de negociación en Rondas anteriores, en primer lugar en la Ronda Tokio de 1979 en la cual se acordó la Cláusula de habilitación a favor de los PED¹⁷ y posteriormente en la Ronda Uruguay en el cual se aprobó el “Entendimiento relativo a la interpretación del Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”. En cuanto a los temas de sustancia que interesan en este trabajo, en dicho Acuerdo se estableció que se deben considerar los aranceles aplicados y no los consolidados para realizar las comparaciones que permitan concluir que los socios de un AR no aumentaron su protección contra terceros, del mismo modo que brinda precisiones metodológicas para realizar dichos cálculos. Adicionalmente se acordó que no deberá ser superior a diez años el plazo “razonable” para alcanzar la liberalización del comercio en un AR, y que la solicitud de excepciones deber ser fundamentada para poder ser aprobada. En 1996, el Consejo General de la OMC estableció un único Comité que se encargaría de supervisar todos los acuerdos comerciales regionales, reemplazando a los diferentes grupos de trabajo, cada uno de los cuales se ocupaba de un acuerdo distinto, lo cual intentó aumentar la transparencia y la coherencia en cuanto a la aprobación de los AR.

16 Si por el contrario, se supone que las autoridades pueden actuar con independencia del lobby de los productores y su objetivo es de orden económico, entonces un AR selectivo las llevarían a otorgar preferencias a aquellos sectores en donde predomina el efecto de creación de comercio y a mantener los aranceles NMF para aquellos en los cuales prevalezca el desvío; maximizando así el bienestar de la sociedad y minimizando el impacto negativo sobre el resto de los miembros del SMC.

17 Con la Cláusula de Habilitación, el GATT permitió realizar AR a los PED sin necesidad de cumplir con la liberalización de lo sustancial del intercambio; así en 1980 se efectúa el reemplazo de la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) por la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) con objetivos menos ambiciosos que alcanzar una zona de libre comercio. También a partir esta Cláusula se permitió que los PD puedan otorgar preferencias unilateralmente y sin reciprocidad a los PED, a partir de lo cual se constituyó el Sistema Generalizado de Preferencias.

En la Ronda Doha, más allá de algunas propuestas para precisar ciertos puntos acordados en la Ronda Uruguay, se presentan en la discusión una gran cantidad de temas altamente controvertidos. En primer lugar respecto al libre comercio intrazona existen propuestas que buscan cuantificar el concepto de “lo esencial”, señalando valores que superan el 80% del comercio. Existen controversias respecto al alcance del concepto: “las demás reglamentaciones comerciales restrictivas”, que deben ser eliminadas para garantizar el libre comercio (parr. 8. a y b). ¿Qué reglamentaciones o disciplinas pueden permanecer?, en particular si son aplicables las Salvaguardias del Art.XIX o los derechos antidumping¹⁸. En ambos casos las dudas no sólo hacen referencia a la efectiva liberalización del comercio intrazona, sino también a en qué medida la forma de aplicar dichas disciplinas puede implicar “reglamentaciones comerciales más rigurosas” hacia a los terceros (parr. 5 .a y b).

Así, los AR que para contrarrestar los efectos indeseados de la discriminación de precios utilizan Políticas de Competencia cuando se trata de países socios y medidas antidumping cuando son países de extrazona, podrían ser más proclives a sancionar más a estos últimos ante situaciones semejantes, lo cual podría interpretarse como una violación del art. XXIV. Por otra parte, la aplicación de salvaguardias también es fuente de controversias, ya que por una parte su aplicación no debe ser discriminatoria, pero cuando se le aplica a países socios de un AR se podría estar infringiendo “lo esencial” de la liberalización del comercio.

En la misma línea de razonamiento existen controversias respecto a si las reglas de origen diferentes entre países socios y no socios puede constituir una “reglamentación más rigurosa” contra los terceros, y estos problemas se tornan más complejos cuando la superposición de AR permiten realizar acumulación para determinar el origen de los bienes.

Un punto que continúa entre las preocupaciones de muchos miembros es la coherencia al tener Sistemas de Solución de Diferencias regionales que coexisten con el de la OMC. Esto puede derivar en que exista jurisprudencia contradictoria al evaluar temas similares, y no siempre es claro que instancia tiene preeminencia y las posibles consecuencias que podría acarrear fallos regionales por sobre los multilaterales. Una propuesta que mitiga algunos de estos problemas es la elección de foro, lo que evita que un hecho pueda ser “juzgado” dos veces y minimiza la posibilidad que exista jurisprudencia claramente contradictoria.

Hasta el momento sólo han existido avances concretos en temas formales respecto al art. XXIV, así a finales del 2006 el consejo general aprobó el “mecanismo de transparencia para los acuerdos comerciales regionales” reglamentando los tiempos y el contenido de las notificaciones de países que establezcan estos AR, y las instancias de consulta por parte del resto de los miembros.

Por último, cabe señalar que si bien es deseable una revisión de los requisitos para la aprobación de los AR que contribuya a una mayor coherencia entre el regionalismo y el multilateralismo, es vital una rápida clarificación de lo establecido en el Acuerdo para

¹⁸ El resultado de las investigaciones bajo estas disciplinas –que tienen en común el aumento de importaciones y la existencia de daño a la industria nacional- puede derivar en la afectación del comercio intrazona evitando que se encuentre liberalizado “lo esencial de los intercambios”. Por otra parte mientras las medidas antidumping discriminan por país o por empresa las salvaguardias se aplican a todos los miembros.

que pueda determinarse acerca de la compatibilidad de aquellos AR ya notificados. En la actualidad casi todos los AR que se han presentado están en etapa de examen, lo cual genera una situación de hecho compleja en el sentido que el volumen de comercio preferencial es tan grande y creciente que es difícil de imaginar que los tratados que los sustentan no sean convalidados por el GATT-OMC.

III. La perspectiva del debate desde la economía política y los PED

III. 1 Costos de exclusión y liberalización a dos velocidades

El segundo aspecto de la pregunta respecto a la compatibilidad entre regionalismo y multilateralismo es claramente más controvertido, y en gran medida se estructura a partir de la siguiente pregunta *¿“building blocks o stumbling blocks”?* -construcción a partir de bloques o los bloques como un obstáculo- acuñada por Bhagwati ya hace más de una década. Este tema fue abordado por diversas disciplinas y marcos teóricos, y como una primera respuesta a la pregunta inicial, podríamos decir que “producen ambos resultados”, sin que se pueda afirmar taxativamente qué predomina.

La dinámica descrita puede analizarse a través de la idea de la liberalización en dos velocidades. En la medida que existen países con mayor interés en abrir sus economías —o con otros objetivos incluso no económicos— y entre estos logran formar un AR, se imprime una mayor velocidad a la liberalización a nivel regional. Como consecuencia de estas iniciativas, aquellos miembros del SMC que no integran dicho AR pierden mercados de exportación a causa de la discriminación que soportan debido a las preferencias recíprocas entre los socios, originándose los “costos de exclusión”.¹⁹ De este modo, la conformación de un AR provoca a partir de los costos de exclusión el desencadenamiento de diversas estrategias defensivas por parte del resto de los miembros, dinámica que Baldwin (1995) describe como el “efecto dominó” del regionalismo.

La idea de la complementariedad entre regionalismo y multilateralismo supone que la respuesta de los países excluidos sería presionar para que en nuevas rondas multilaterales se obtengan bajas de aranceles con lo cual tenderían a licuarse las preferencias entre los socios de los AR y de este modo se reducirían los costos de exclusión. Así, un grupo de países inicia una mayor liberalización a nivel regional, y en la medida que esto acelera las negociaciones del SMC el resto de los miembros se incorpora a ese mayor grado de liberalización (Lawrence, p.3).

En este sentido diversos autores señalan que el dinamismo que imprimió EEUU para lograr las sucesivas rondas del GATT, en parte, fue una respuesta a los costos de exclusión derivados del proceso de integración europeo (Winters, p. 52). Al mismo tiempo se verifica que también los miembros de los AR han impulsado las rondas del SMC, a pesar de la licuación de sus preferencias recíprocas (OMC, p. 3). Por su parte, Bhagwati es menos optimista, y si bien

¹⁹ Esta lógica tiene mayor intensidad para aquellos sectores con escasos avances en cuanto a las rebajas arancelarias obtenidas multilateralmente o excluidos GATT.

reconoce que las iniciativas regionales contribuyeron para concluir la Ronda Uruguay, sostiene que finalizada ésta, los esfuerzos de la liberalización comercial se deberían concentrar sólo a nivel de la OMC. Esta necesidad se debe a que los AR llevan a una distracción de recursos y capital político en desmedro del SMC; teniendo así los países menores incentivos a concluir acuerdos multilaterales, incluso por mantener el acceso preferencial en los AR alcanzados.

Si bien nadie discute que aparecen costos de exclusión tras la formación de AR y que dichos AR podrían llegar a contribuir al SMC mediante nuevas negociaciones, que esto realmente ocurra dependerá del modo en que reaccionan los socios de los AR y los países excluidos -resto de los miembros del SMC. En forma sintética, se debería analizar lo siguiente:

- a) El incentivo de los países que forman un AR a: i) admitir nuevos socios, ii) proseguir negociaciones a nivel multilateral, iii) incrementar su nivel de protección y/o discriminación tendiendo a una mayor autarquía; y
- b) la respuesta de los países discriminados del AR: i) intentar ingresar en el AR (es relevante que los “boletos de entrada” tienen costo creciente en el tiempo), ii) realizar AR entre los excluidos, iii) presionar individualmente o en forma conjunta para lograr nuevas rebajas arancelarias en el SMC, erosionando así las preferencias establecidas en los AR.

Dicho proceso brindaría, visto de manera estilizada, tres tipos de resultado: optimista, intermedia y pesimista, en función de como se ordenen los incentivos antes nombrados.

En el escenario optimista, los socios de un AR están dispuestos a aceptar nuevos países y al mismo tiempo los países excluidos desean ingresar, y si sus negociaciones son fructíferas, se asiste a una ampliación del AR. Si se lograra la ampliación continua de un bloque regional preponderante se llegaría por la vía del regionalismo al libre comercio mundial. Una variante de este escenario optimista, sería que se expandan en forma paralela unos pocos AR y estos centralicen y faciliten una negociación “minilateral” que represente a todos los miembros del SMC. Por su parte el escenario pesimista sería que se consoliden AR, pero sin incentivos a realizar ni ampliaciones ni negociaciones multilaterales, tendiendo a un comercio mundial fragmentado en bloques relativamente cerrados o “fortalezas proteccionistas”.

A diferencia de los escenarios descriptos, una alternativa intermedia parece haber sido el camino transitado, alcanzándose un entramado de AR superpuestos entre sí en coexistencia con un SMC no fragmentado. Los análisis de los Organismos Internacionales si bien podrían incluirse dentro de este último escenario, no necesariamente coinciden en cuanto al grado de compatibilidad futura de ambas iniciativas. Así, la OMC y el BID, al considerar aspectos sistémicos de la lógica de la negociación, señalan entre otros elementos que casi todos los miembros de AR también integran el SMC y adoptan sus normativas, por lo cual prevalecen los vínculos de complementación entre el regionalismo y el multilateralismo (OMC, pp.73 y 74, BID pp. 1, 17, 23, y 55 a 57²⁰). Por su parte, el Banco Mundial ha sido más cauteloso, y en su trabajo Trade Blocks, manifiesta una marcada preocupación por la convergencia entre regionalismo y multilateralismo (World Bank, 2000).

20 En este documento del BID (p.56) se expone la metáfora sobre que la relación entre ambas iniciativas es como “un hipermercado y un mercado de barrio”, que pueden coexistir y cada uno satisface necesidades distintas, pero a su vez se complementan.

III. 2. Integración profunda, armonización y nivelación del campo de juego²¹

Hasta aquí se colocó el énfasis en temas arancelarios y en el comercio de bienes, pero cada vez más los AR y el SMC han comenzado a negociar nuevos temas, los que se consideran como parte de la “integración profunda” en contraposición a la “integración superficial” que predominó en el GATT hasta la ronda Uruguay. Para los lectores no familiarizados con estos conceptos se presenta una breve síntesis en el siguiente Box.

Box 3: Integración Superficial y Profunda

En términos generales se define a la integración superficial (o débil) como aquella que se limita a la supresión de las barreras aduaneras -sean arancelarias o para arancelarias- (Lawrence, R. 1991). Son las medidas que se aplican en frontera y se relacionan exclusivamente con el comercio. En tanto, la integración profunda incluiría el tratamiento de un conjunto de regulaciones de carácter interno que impactan en diversos grados en el resultado del comercio entre los socios (créditos a sectores productivos, regulaciones ambientales y laborales, etc). No existe un límite preciso entre ambos conceptos, pero cuando las negociaciones van más allá de temas de acceso a mercados aplicados en frontera, se considera que se avanza hacia una integración profunda.

La integración profunda en cierta forma es un resultado de los avances logrados bajo el GATT en temas de integración superficial, dado que con el descenso de los aranceles se tornaron relevantes temas de políticas internas que son propios de la “diversidad nacional”, e históricamente se los consideraba de estricta soberanía de cada país²². Este tema remite a la idea de “nivelar el campo de juego”, que es la demanda de los sectores privados de tener condiciones “razonablemente semejantes” para acceder a un mayor grado de liberalización recíproca frente a empresas de otros países²³.

Existen ciertas ambigüedades sobre si la integración profunda se relaciona con la amplitud de los temas tratados o con los instrumentos para tratar dichos temas. Así, ciertos autores identifican el proceso de integración profunda claramente con la necesidad de armonización y estandarización de las regulaciones internas de cada país. Otros, en cambio, señalan que ésta se relaciona con la variedad de temas que abarca la negociación, pudiendo incluir para estos otras soluciones diferentes a la armonización, como ser como el reconocimiento mutuo -en temas de normas técnicas de los bienes- o en bandas amplias de armonización en regulaciones de otra índole.

Si los AR sólo negociaran barreras en fronteras (integración superficial), las fricciones entre bloques podrían estar acotadas a pocos temas, como ser nivel arancelario, las reglas de origen, disciplinas de protección contingente, etc. Sin embargo, en la medida en que cada vez más asistimos a AR profundos (al menos, al incluir servicios, inversiones y otras regulacio-

21 El concepto de integración se utiliza como un sinónimo de interdependencia o estrechamiento de las relaciones económicas a nivel de la economía mundial, excepto cuando se limite su cobertura espacial aludiendo a procesos de integración regional.

22 En cuanto a la disyuntiva entre nivelación del campo de juego y diversidad nacional, en Kalher, Miles (1993) pueden encontrarse los lineamientos principales del debate.

23 Cuales son los temas que se deben “equilibrar” es altamente discutible, y si la nivelación fuese “general o total” se tendería a eliminar las diferencias entre los países que son una de las fuentes del comercio internacional.

nes de “políticas internas”) se amplían los puntos de incompatibilidad que pueden aparecer entre las regulaciones de cada bloque. Así al considerar estas dimensiones, se debe analizar con detenimiento cuánto hay de superposición o “maraña” de regulaciones diferentes que afectan la eficiencia general del sistema económico -fenómeno denominado “*spaghetti bowl*” - o cuánto de liberalización a dos velocidades, adjudicando a estos términos una connotación conflictiva y complementaria, respectivamente, en la relación entre los AR y el SMC.

Por otra parte, la discusión sobre compatibilidad de normas y el espacio geográfico más adecuado para su aplicación no es privativa de la relación entre AR y SMC; se debe recordar que el mundo en su conjunto no es necesariamente el área óptima para definir los marcos regulatorios más apropiados. En realidad, de acuerdo al principio de subsidiariedad²⁴, aparece un escalonamiento según cada tema, pudiendo ser: sub-nacional, nacional, regional, plurilateral y sólo unas pocas veces a nivel multilateral. En este sentido, la tradicional pregunta de ¿construcción por bloques u obstáculo de los bloques? podría sustituirse por: ¿Qué rol pueden jugar los AR en este proceso multi-nivel?, y ¿cómo se puede asegurar que las medidas tomadas en los diferentes niveles sean compatibles? En otras palabras, una forma de ordenar este dilema consistiría en acordar cuáles son las regulaciones que deberían tener un alcance multilateral, cuáles podrían quedar a nivel regional y cuáles podrían permanecer bajo la soberanía nacional, sin afectar la coherencia del SMC.

La lógica de las demandas por una mayor nivelación del campo de juego explica en parte la incorporación de nuevos temas -o disciplinas más rigurosas- tanto en las negociaciones correspondientes a AR como a las del SMC²⁵. Así, en ambas instancias los países pueden estar dispuestos a un mayor grado de apertura en la medida que logran cierta armonización en regulaciones que tienen efectos en el comercio internacional, pero es indudable que esta profundización es más fácil de lograr en AR donde la cantidad de socios es sensiblemente menor que en el SMC²⁶.

III. 3 Los riesgos de Acuerdos OMC – plus en los AR.

Adicionalmente a la explicación mencionada, las disciplinas y temas que van más allá del GATT (denominadas OMC-plus) pueden surgir de estrategias ofensivas no necesariamente relacionadas a la nivelación del campo de juego. En este sentido, países que no logran introducir ciertos temas en los Acuerdos Multilaterales, a pesar de tener un peso relevante, sí tienen éxito en instancias bilaterales u otros AR. Esta forma de negociar puede llevar a dos resultados, o bien coexisten a nivel mundial diversos grados de “integración profunda” o, retomando la idea de “integración a dos velocidades”, los nuevos temas o disciplinas se van incorporando al SMC.

²⁴ El principio de subsidiariedad establece que un servicio o regulación debe ser provisto desde un nivel superior al ámbito que lo recibe cuando exista una clara conveniencia. Al interior de muchos países, provincias o ciudades existen discusiones acerca del grado de descentralización que debe tener la decisión, el diseño y la implementación de políticas públicas, lo cual demuestra la posible coexistencia de distintos marcos regulatorios.

²⁵ La demanda por mayor nivelación del campo de juego también puede llevar a la aparición de un neo-proteccionismo, como ha sido el intento por parte de los PD de introducir en el GATT-OMC estándares laborales, tema que fue rechazado por los PED en la Reunión ministerial de Singapur en 1996.

²⁶ Así, dado que el GATT en este tema básicamente contiene disciplinas acerca de subvenciones, en el contexto de los AR pueden tratarse otras asimetrías que serían muy difíciles de abordar a nivel multilateral.

En este último caso la función de los AR permitió una especie de “ensayo o laboratorios” para disciplinas OMC-plus, lo cual podría hacer más fácil su aceptación en futuras negociaciones multilaterales -ya sea por estar “probadas” o por haber menos países que se opongan. Esta situación es propia de AR entre países de tamaño y/o grado de desarrollo muy diferente –básicamente los denominados Norte-Sur (N-S)-, lo cual se traduce en las negociaciones tendiendo a una “Armonización Imperial” o asimétrica (Prada y Rossi, p. 8, y Lawrence, p. 3). Claramente esta situación tiene impactos negativos sobre los PED, tema que es tratado más adelante en este trabajo.

Por otra parte, cuando estas iniciativas de “profundización” se dan en forma paralela y discordante en diversos AR pueden generar regulaciones incompatibles que luego resulten una traba para una futura negociación multilateral (Prada y Rossi, y De Lombaerde, P. y J.L. Garay). No obstante, este riesgo podría estar acotado, debido a que en la medida que se multiplican los acuerdos N-S las regulaciones del Norte se imponen y, en la mayoría de los casos estas tienden a converger (por la influencia de acuerdos previos en el seno de la OCDE, de regulaciones privadas que diseminan las Empresas Transnacionales, etc.).

IV. El papel jugado por EEUU y la UE. Posibilidades de los AR y MERCOSUR

IV.1. Excepciones y Consistencia con las Disciplinas multilaterales.

Torrent (2002, pp. 8 y 9) señala las contradicciones que se generan entre el principio de NMF y la superposición de compromisos inconsistentes que se adquieren a nivel de los AR y del SMC. En este sentido, detecta los problemas ocasionados por los dos grandes actores del SMC debido al trato preferencial a ciertos países: la Unión Europea con sus ex-colonias en el caso del banano, donde favoreció a Canarias en detrimento de Centroamérica y Ecuador; y EEUU en la salvaguardia al acero que benefició en cierta medida a México, otorgando un trato asimétrico a sus importaciones respecto de los demás miembros del SMC, sobre quienes descargó el costo de la protección.

Asimismo, este autor distingue la responsabilidad de los PD y los PED en el debilitamiento del SMC, debido a que en los acuerdos N-S, los últimos carecen de posibilidades reales de rechazar dichos ofrecimientos; “son elegidos”, generándose una fuerte discriminación contra el resto de los PED, los cuales probablemente se lanzarán a una “subasta de concesiones” para lograr TLC con PD. De allí que en cuanto a los efectos sistémicos, no sería indiferente que la proliferación de los AR sea del tipo N-N, o S-S, generando los primeros un mayor impacto negativo tanto en el SMC como para el conjunto de los PED.

Respecto a la erosión del multilateralismo, Bhagwati (2005) menciona -adicionalmente a la proliferación de los AR- a las concesiones unilaterales otorgadas a los PED a través del Sistema Generalizado de Preferencias. Dicho sistema, no sólo no contribuiría eficazmente al desarrollo exportador, sino que a su vez suele estar relacionado a “preferencias inversas” a la incorporación de temas no relacionados al comercio en negociaciones bilaterales. Para este autor el nivel de distorsión a que ha llevado la proliferación de AR es tal, que la única forma de reconstituir el principio de NMF sería lograr la liberalización total en el seno de la OMC.

IV.2. EEUU y la doble vía: regionalismo (¿unilateralismo?) o multilateralismo.

Tal como fuera adelantado al inicio, esta discusión es de gran actualidad, dada la estrategia de “liberalización competitiva” emprendida por EEUU que, entre otras vías, estimula los acuerdos bilaterales N-S²⁷. Como fuera señalado, en la historia del GATT, los EEUU incentivaron las negociaciones en el SMC como respuesta a la formación de la actual UE, pero sin acudir a TLC, y sólo durante la Ronda Uruguay abandonó esta política, negociando el NAFTA como una clara amenaza de utilizar su poder de mercado en forma regional o bilateral.

Esta estrategia se ha profundizado tras el estancamiento de la “iniciativa plurilateral” del ALCA, de modo que lo que EEUU no pudo obtener en una negociación de conjunto comienza a lograrlo en Acuerdos Bilaterales (TLC). Un claro ejemplo son las negociaciones con algunos países Andinos (Perú y Colombia²⁸), que en adición a las fracturas infringidas en dicho bloque (quedaban excluidos Bolivia y Venezuela), afectan la sostenibilidad de sus políticas de desarrollo, en especial en áreas como la agricultura, relacionada a la seguridad alimentaria, y en temas como la propiedad intelectual y la posibilidad de producción de medicamentos genéricos (OXFAM, 2006).

En teoría, esta estrategia puede indirectamente incentivar a los excluidos de los TLC's a negociar en el SMC a fin de lograr una mayor liberalización y de erosionar las preferencias que se han otorgado en los TLC. Sin embargo, dado que el nivel de aranceles de EEUU es relativamente bajo y que en muchos casos las mejoras del acceso a los mercados se obtienen por temas no arancelarios –reglas de origen, tratamiento especial a zonas francas (maquilas), aplicación ventajosa de otras barreras no arancelarias, etc.- el éxito de una nueva ronda no revertiría la situación.

En consecuencia, lo más probable sería que para equiparar el nivel de acceso al mercado de EEUU casi todos los países terminen negociando bilateralmente con la potencia del Norte y de este modo de se conformaría un sistema radial en donde EEUU sería casi el único país que tiene libre acceso a todos los mercados²⁹, tanto para colocar sus productos como para abastecerse de insumos. En esta estructura denominada “hub and spoke” (centro y rayos) el país centro es quien más se beneficia de los flujos de comercio y, a su vez, se transforma en una localización privilegiada para las inversiones, ceteris paribus otras variables (Wonnacott, R. y Wonnacott, P., 1997).

Incluso, suponiendo que exista el incentivo de los excluidos de los TLC para negociar multilateralmente, estas negociaciones estarán “sesgadas” por el efecto combinado de los AR como “ensayo de disciplinas OMC-plus” y de “liberalización a dos velocidades en determinados sectores”, conceptos previamente analizados; aunque en esta posible circunstancia, como producto de negociaciones marcadamente asimétricas. Por otra parte, estos TLC también tienden a debilitar las coaliciones de PED formadas en el contexto multilateral, como ha sido la constante “seducción” realizada por EEUU para que los integrantes de menor envergadura del G-20 abandonen este agrupamiento (coalición de PED formada en la Reunión Ministerial de Cancún en el contexto de las negociaciones de la Ronda Doha).

27 De acuerdo a De Lombaerde y Garay (2006, p. 10), EEUU lleva adelante tres estrategias simultáneas: el multilateralismo, el regionalismo y el unilateralismo. Con respecto a esta última -citando a De Melo (1993)- la ejerce en las “blind zones” del GATT, como ser: restricciones voluntarias a la exportación -aunque prohibidas desde 1995-, derechos antidumping y otras barreras no arancelarias.

28 El hecho que Ecuador previo a que asuma el actual presidente Correa estaba entre los candidatos para firmar un TLC advierte sobre el alto contenido político de estos TLC.

29 Cabe recordar que Chile y México han desarrollado una importante estrategia de negociar TLC tanto hacia dentro como hacia fuera de la región.

IV.3. La Unión Europea: entre el fortalecimiento interno y la sustentación externa.

Por su parte, la estrategia de la Unión Europea fuera del contexto multilateral es diferente. En primer lugar, ha invertido la mayor parte de su capital político en su ampliación y consolidación institucional, construyendo un espacio económico único en el cual todos los países tienen posibilidades de acceso recíprocos a sus mercados. Respecto a su vinculación con países o bloques extra europeos, si bien construir un modelo de “centro-rayos” no es el núcleo de su estrategia, la negociación de TLC está cada vez más presente en su agenda. Sin embargo, existe una diferencia con los TLC propuestos por EEUU en cuanto a la negociación de AR: los de la UE han sido negociados principalmente con otros bloques de PED en vez de hacerlo con naciones individuales, asociación que ha sido caracterizada como (S-S)-N, (con excepciones como los casos de Chile y México).

Esta lógica tiende a consolidar los AR S-S, lo cual, si bien a los PED les puede conferir un mayor poder de negociación, tanto en términos bilaterales con la UE como en el contexto multilateral, presenta la exigencia que estos AR “importen” ciertos elementos del marco institucional de la UE, como ser la conformación de un parlamento y otras instancias, las cuales pueden no ser adecuadas para dichos países (Aravena Rojas, 2007).

Incluso este reforzamiento de las relaciones S-S no deja de tener de tener un impacto negativo sobre los PED en su conjunto, como fuera expuesto previamente (Torrent, 2002). Para atenuar dicho efecto, este autor propone que la OMC coloque sobre los países del Norte la carga de la prueba para demostrar que sus AR N-S no perjudican “en exceso” a los PED que no forman parte del acuerdo, lo cual remite a la discusión sobre el contenido del art. XXIV del GATT, presentado en la sección II.

IV.4 ¿Qué clase de Acuerdos Regionales aumentan las posibilidades para incidir en el SMC?

A lo largo de este trabajo se hizo escasa o nula referencia al tipo de AR, como si el efecto de cualquiera de ellos fuera indistinto. Sin embargo, es relevante realizar la distinción entre aquellos AR orientados a constituir simplemente TLC's -aunque tengan rasgos de integración profunda-, de aquellos que planteándose constituir como piso una Unión Aduanera (UA) intentan componer un “espacio económico integrado”, para luego en conjunto incorporar nuevos países o negociar acuerdos bilaterales³⁰. La principal diferencia que interesa en esta discusión entre un TLC y una UA es que mientras en el primero cada miembro mantiene autonomía en su política comercial y negociación hacia terceros, en la segunda, ésta ha sido unificada. Muchas veces se señala que la negociación de un arancel externo común (AEC) es el principal obstáculo para pasar de un formato a otro de AR, aún reconociendo que establecer un AEC es técnicamente y políticamente complejo debido a que implica un consenso respecto al perfil productivo y a la inserción comercial internacional. De todas formas, en el

30 Otra distinción, principalmente válida para el continente americano, es el de Viejo y Nuevo Regionalismo, estando este último representado por los TLC negociados por EEUU, México y Chile con diversos países –y entre ellos mismos– que tienden a replicar el formato del NAFTA en cuanto a disciplinas OMC-plus en propiedad intelectual y servicios, e incluir tratados sobre protección de inversiones, todo ello con una mínima estructura institucional intergubernamental para administrar el Acuerdo.

contexto actual de proliferación de AR, la libertad para cada socio de negociar individualmente parece ser el punto más relevante.

En este sentido, se podría señalar que los TLC's tienden a propagar las tendencias principales de la globalización y no conllevan para los países socios un intento de redimensionar la soberanía a escala supranacional como forma de mejorar su capacidad negociadora con otros actores internacionales. En contraposición, los intentos de asociación que conforman espacios integrados negocian como un bloque único y tendrían ciertas posibilidades de no adoptar pasivamente el proceso de globalización, logrando mantener grados de libertad en el rumbo de ciertas políticas.

Obviamente, la envergadura y el grado de desarrollo de los actores resultan relevantes, más aún en el escenario de debilitamiento del multilateralismo ante la probabilidad de fracaso de la Ronda Doha. De este modo, en los TLC que negocia EEUU, este país aparece como la fuerza globalizante que es receptada por quienes aceptan sus condiciones como un modo de acceder a su mercado³¹. En este sentido, un país pequeño como Chile, ha estado negociando TLC con gran parte de los países, aceptando paralelamente las condiciones de la UE y los EEUU. De esta manera, reproduce básicamente la lógica de la globalización: apertura de mercado, disciplinas OMC-plus en propiedad intelectual y servicios, y amplios tratados de protección para las inversiones.

Por su parte, la estrategia alternativa de espacios económicos integrados no escapa a esta lógica de la dimensión de los países, así los miembros del Mercado Común Centro Americano, más allá de constituir formalmente una UA y tratar en forma conjunta, su peso relativo no es mayor al de Chile y probablemente sea menor su poder de negociación. Obviamente, en el caso de la UE se combina la relevancia de sus miembros con los avances de su proceso de integración para constituirla en un actor de peso en las relaciones comerciales internacionales, no aceptando en este campo pasivamente las tendencias de la globalización. Sin embargo, es claramente más débil y desarticulada si se considera sus posiciones en organismos tales como el Fondo Monetario o las Naciones Unidas en donde la representación es estrictamente nacional. Si bien, a partir de sus últimos avances en temas institucionales intenta morigerar estos problemas, de todos modos siempre ha estado expuesta a un dilema entre el poder de negociación que logra al incrementar sus miembros y la capacidad de coordinar posiciones en diversos ámbitos.

Obviamente, para las potencias constituidas por un solo país, como ser los EE.UU., se simplifica el problema de coordinación de intereses implícito en un AR, y actualmente a los "grandes jugadores unitarios" ya existentes se suma China que presenta como particularidad, entre otras, ser un PED el cual según las proyecciones será la mayor economía. Su ingreso a la OMC implica cierto reacomodamiento de las estrategias y coaliciones previas, y en las posiciones a sostener por los miembros, dado que cada concesión se hará extensiva a esta nueva potencia. Con los PED ha establecido relaciones de cooperación -integrando el G20-, pero no coordinando posiciones en otros temas claves como en NAMA -ya que no está en el G11- y por el otro, también ha utilizado en forma bilateral su poder de mercado para obtener concesiones. Tal ha sido el caso de la pretensión del reconocimiento de eco-

³¹ Una posición crítica acerca de los atributos "indiscutiblemente positivos" que tienen los AR del tipo N-S puede encontrarse en Bouzas, R. (2006), donde se hace referencia, entre otros temas, a los problemas de copiar instituciones o disciplinas que pueden resultar inadecuadas para países menos desarrollados.

nomía de mercado por parte de ciertos PED a cambio de, entre otras promesas, facilitar el acceso a su mercado otorgando un tratamiento “acelerado o preferencial” sobre ciertas medidas no arancelarias en productos de interés para dichos países. En este sentido, su doble condición de PED de gran tamaño y potencia exportadora de manufacturas con un perfil de competitividad vía precios convierte a China en un socio codiciado por el resto de los PED, pero al mismo tiempo muy temido.

En síntesis, los AR lleguen a ser un “espacio económico integrado”, ya sea como una UA o mercado común les permitirá a sus socios tener mayor poder de negociación frente a otros interlocutores, sean estos otros países o bloques, o en el seno de la OMC si logran presentar una posición unificada. Ahora bien, sumar países no siempre garantiza tener mayor poder de negociación, ya que si no se logra conciliar una clara agenda de intereses ofensivos y defensivos, la propuesta de consenso puede ser minimalista y con poca sustancia. Llegar a una posición común en temas sustantivos puede requerir de compensaciones internas entre los socios, para lo cual se deben tener políticas que permitan que los beneficios que pueda obtener el AR como un todo se distribuyan equitativamente entre los socios.

IV.5 MERCOSUR y la necesidad de afirmar un camino

Actualmente, algunas opiniones señalan la conveniencia de retrotraer al MERCOSUR a un TLC, de modo de permitir a sus integrantes la realización de negociaciones bilaterales. Sin embargo, se debe tener en cuenta que iniciar dicho camino implica truncar la opción de mantener un mayor poder de negociación respecto a otros actores internacionales, ya sean Estados, Organismos o agentes privados –opción que requiere al menos una UA.

De esta forma, el MERCOSUR debe avanzar en su proceso de profundización, tomando las decisiones políticas y medidas que permitan constituir un entramado productivo regional como propuesta superadora a los conflictos comerciales entre sus socios. Si bien nada indica que la ampliación y la profundización no se pueden dar en forma simultánea, como durante muchos años lo hizo la UE, pareciera ser conveniente para tener éxito en las negociaciones externas lograr previamente un mayor grado de cohesión en políticas comunes y construir un perfil productivo en el cual cada uno de los socios obtenga beneficios, lo cual permitiría identificar mejor una estrategia de negociación unificada.

La situación actual del proceso de integración del MERCOSUR está caracterizada por un debate interno entre los países miembros respecto de la mejor forma de proceder para superar los desequilibrios económicos internos y, al mismo tiempo, para poder incorporar plenamente a un nuevo país miembro (Venezuela) y fortalecer la posición del bloque como una unión aduanera capaz de negociar con terceros países o bloques de países.

El debate sobre los desequilibrios económicos internos está vinculado con los beneficios obtenidos por cada país miembro como resultado del proceso de integración, con las diferencias de tamaño económico relativo entre Brasil y Argentina y Uruguay y Paraguay; y, finalmente, con las diferencias en el campo de las políticas económicas; en particular, en las áreas de política fiscal, monetaria y de inversiones industriales.

Este problema que se ha dado en llamar “asimetrías” encuentra la atención del bloque y ha producido un hecho positivo con la creación y puesta en marcha del FOCM- Fondo de

Convergencia Estructural del MERCOSUR-. Los primeros proyectos aprobados son un paso adelante en la dirección de superar estas “asimetrías”. La concreción de un plan para este objetivo junto con un programa serio en materia de integración productiva y un fondo de financiamiento de PYMES que coadyuve a dicho programa son los desafíos que deberá resolver el MERCOSUR en el futuro inmediato (fines de 2007, principios de 2008).

En cuanto a la agenda externa, la participación coordinada con otros PED en el G-20 garantizará que sólo exista un cierre de negociaciones si éstas reflejan un resultado equilibrado. Asimismo, en el caso que la Ronda Doha fracase o no arribe a concesiones sustantivas, se debería intentar mantener de alguna forma cierta coordinación entre los miembros de esta coalición de forma de no entrar en una carrera competitiva por firmar TLC con PD. Iniciativas de preferencias Sur-Sur, como la lanzada en el marco de la UNCTAD, complementadas con otros acuerdos comerciales y de cooperación entre estos países podría posicionar al MERCOSUR en una estrategia ofensiva. Es sabido que los flujos comerciales entre estos países son más intensivos en bienes no tradicionales y pueden facilitar formas de cooperación en temas de tecnología e innovación.

V. Reflexiones finales

Como primera reflexión, las instituciones que tienen principios democráticos y cierto grado de efectividad son necesarias y beneficiosas para el mundo en general y para los países de menor peso relativo en particular. Un mundo sin instituciones o donde éstas son precarias da lugar a relaciones de poder en donde los países más débiles prácticamente carecen de capacidad de ejercer sus derechos en la esfera internacional.

El sistema multilateral de comercio que se ha organizado a través del GATT-OMC, no elimina las asimetrías entre los países, a diferencia de otras instituciones internacionales. Sin embargo permite la formación de coaliciones. Y en la medida que los PED logran articular o coordinar sus intereses, pueden obtener resultados más equilibrados de las negociaciones, de las cuales no están ausentes temas como la tensión entre reciprocidad y equidad, incluso entre los mismos PED. El hecho que una de las piedras angulares de este sistema ha sido la no discriminación, mediante el principio NMF, implica que la proliferación de acuerdos regionales, que tienen a la discriminación como principal característica, instaura un conflicto entre multilateralismo y regionalismo.

En cuanto a la discusión sobre los efectos globales en el grado de liberalización comercial, si bien no hay resultados contundentes, los AR no serían un problema grave, ya que de diversas formas tienden a incrementar los flujos mundiales de comercio. En cuanto a su impacto en la eficiencia económica, esta sería positiva dado que predominan los efectos de creación de comercio sobre los de desvío. Por el lado de los efectos sistémicos sobre las rondas de negociación del GATT-OMC también se han verificado dinámicas complementarias, aunque en estos análisis los resultados son más dependientes del formato del AR y de cómo los socios y no socios reaccionan ante los costos de exclusión que generan estas iniciativas.

La cuestión más compleja y donde las consecuencias son más negativas es en la relación entre los PD y los PED, ya que la realización de TLC entre países del Norte y del Sur tiende a instalar una dinámica en la cual las asimetrías lejos de mitigarse, como puede ocurrir en

el ámbito del GATT-OMC debido a las coaliciones, se expresan en su máxima dimensión. Así, cuando los PED, que en muchos casos son fuertemente dependientes de las compras de los PD, se lanzan a estrategias competitivas por lograr acceso preferencial a sus mercados, pueden terminar realizando concesiones más allá de lo otorgado a nivel multilateral –procesos de integración profunda-. Por su parte, estas concesiones OMC-plus al ser aceptadas en TLC asimétricos por varios PED, que ya no se opondrán a nivel multilateral, van teniendo más posibilidad de implementarse a escala planetaria, resultado que hubiese sido más difícil de lograr en negociaciones de conjunto.

Esto constituye una llamada de atención acerca de la necesidad de que los PED mantengan posiciones coordinadas y con fuerte presencia en el SMC, de modo de evitar que este ámbito continúe erosionándose. Dado que la mayoría de los PED en la actualidad pertenecen a uno o más AR, se debería intentar una estrategia que refuerce los vínculos Sur-Sur de estos procesos de integración, tarea en la cual el MERCOSUR puede tener un rol protagónico.

Bibliografía

Aravena Rojas, F. (2007) “La Integración Regional: Un Proyecto Político Estratégico” III Informe del Secretario General de la FLACSO.

Bhagwati, J. (2005) “Reshaping the WTO”, en Far Eastern Economic Review, enero / febrero.

Baldwin, R. (1995); “A Domino Theory of Regionalism” en Expanding European Regionalism: The EU’s New Members. P. Haaparanta y J. Kiander (eds.) Nueva York: Cambridge University Press.

Banco Interamericano de Desarrollo (2002); “Más allá de las fronteras: El nuevo regionalismo en América Latina”, Informe de Progreso Económico y Social en América Latina.

Bouzas, Roberto (2005); “El Nuevo Regionalismo y el Área de Libre Comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente”. Revista de la CEPAL, N° 85, abril.

Bressand, A, T. Ito, y R. Lawrence (1996) ; “A Vision for the World Economy: openness, diversity and cohesion”, The Brookings Institutions, Washington DC.

De Lombaerde, P. y J.L. Garay, (2006); “The New Regionalism in Latin America and the role of the U.S.”, OBREAL/ EULARO Background Paper, abril.

Faini, R. (1994); “El GATT, las negociaciones de la Ronda Uruguay y los países en vías de desarrollo”, Boletín Techint N° 279, julio-septiembre, Buenos Aires.

French Davis, R. (1989); “Distribución de beneficios y eficiencia en la integración económica”, en: Salgado, G. (comp.), Economía de la integración latinoamericana. Lecturas seleccionadas, INTAL-BID, Buenos Aires.

Hoekman, B. y M. Kostecki (1995); “The Political Economy of the World Trading System. From GATT to WTO”, Oxford University Press, Cap. 3.

Jackson, J. “The World Trading System, Law and Policy of Internacional Economic Relations”, MIT-Press Cambridge, Massachussets London, U.K, 1997.

Kalher, Miles; “Régimen Comercial y Diversidad Nacional”, en América Latina / Internacional. Vol. 1 Nro. 1, FLACSO- Miño y Dávila, 1993.

Lawrence, Robert (1996); “Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration”. Washington: Brookings Institution.

Makuc, A. y Vega, C. (2006) “Un ballo in maschera Las negociaciones en la OMC 2001-2005” Boletín Informativo Techint 319 enero –abril

Oxfam (2006; “Cantos de Sirena. ¿Por qué los TLC’s de Estados Unidos con los países andinos socavan el desarrollo sostenible y la integración regional?”

Pomfret, Richard (1991); “International Trade”, Basil Blackwell.

Prada G. Martín y A. Rossi (2001); “The Regulatory Framework of RTAs”, Observatory of Globalisation Conference 5-6/10/2001, Barcelona.

Stancanelli, N. (2007) “La Ronda Doha: Sustancia y proceso en el sexto año”. Comercio Exterior e Integración, Nº 9, septiemrbe. Centro de Estudios Internacionales, MRECIC.

Torrent, Ramón (2002); “Regional Co-operation within the Multilateral Rule System as seen form a legal/ institutional / political perspective”. Conferencia sobre “The Evolving WTO Regime and Regional Economic Co-operation: Implications for Northeast Asia”, Seoul, 13 – 14 de septiembre.

Torrent, Ramón (2003); “The evolution of the multilateral trading system: historical and analytical background”, Korean Development Institute, mimeo.

Winters, L. Alan (1998); “Regionalism and the Next Round.” In Jeffrey J. Schott, ed., Launching New Global Trade Talks: An Action Agenda, Washington: Institute for International Economics.

Wonnacott, R. y P. Wonnacott (1997), “El TLCAN y los acuerdos comerciales en las Américas”, en: DNP-BID, Américas: Integración económica en perspectiva, Bogotá.

World Bank,(2000); “Trade Blocks”, WB policy research report.

World Trade Organization, (1995). “Regionalism and the World Trading System”

INDICE

Anexo Estadístico*

Cuadro 1	EMI Nivel General	112
Cuadro 1.1	EMI Índice por bloques	113
Cuadro 1.2	Índice de volumen físico	114
Cuadro 1.3	Índice de obreros ocupados	115
Cuadro 1.4	Productividad por hora	116
Cuadro 1.5.1	Índice de salario nominal por obrero	117
Cuadro 1.5.2	Índice de salario real por obrero	118
Cuadro 2	Precios relativos	119
Cuadro 2.1	Precios de los principales commodities	120
Cuadro 3	Tipo de cambio real bilateral con Brasil, EEUU y Europa	121
Cuadro 3.1	Tipo de cambio real multilateral	122
Cuadro 3.2	Índice de precios de exportación de commodities	123
Cuadro 4	Comercio Argentino total	124
Cuadro 4.1	Exportaciones por grandes rubros en millones de dólares	125
Cuadro 4.2	Importaciones por uso económico en millones de dólares	126
Cuadro 4.3	Comercio bilateral	127
Cuadro 4.4	Exportaciones industriales por rama de actividad	128
Cuadro 4.5	Importaciones industriales por rama de actividad	129
Cuadro 4.6	Exportaciones Provinciales Argentinas totales	130
Cuadro 4.7	Exportaciones Provinciales Argentinas por Grandes Rubros	131
Cuadro 5	Novedades Empresariales	132

* Los cuadros presentados se encuentran disponibles en el sitio www.cep.gov.ar en *Estadísticas del sector productivo*.

Cuadro 1: EMI Nivel General

Base 2004=100**

Periodo	Con estacionalidad			Desestacionalizado			Tendencia-ciclo*		
	Nivel	Var. mensual, %	Var. anual, %	Nivel	Var. mensual, %	Var. anual, %	Nivel	Var. mensual, %	Var. anual, %
1994	91,0			91,0			91,1		
1995	86,4		-5,1	86,4		-5,1	87,2		-4,3
1996	90,6		4,9	90,6		4,9	90,0		3,2
1997	98,8		9,1	98,8		9,1	98,3		9,2
1998	100,9		2,2	100,9		2,2	101,0		2,8
1999	94,3		-6,5	94,3		-6,5	94,2		-6,8
2000	94,0		-0,3	94,0		-0,3	93,8		-0,4
2001	86,9		-7,6	86,9		-7,6	86,8		-7,5
2002	77,8		-10,6	77,8		-10,6	78,6		-9,4
2003	90,3		16,2	90,3		16,2	90,0		14,5
2004	100,0		10,7	100,0		10,7	100,0		11,1
2005	108,0		8,0	108,0		8,0	107,9		7,9
2006	117,0		8,3	117,0		8,3	116,7		8,2
Ene-02	69,0	-7,3	-20,0	74,2	-4,6	-19,9	77,4	-1,6	-15,8
Feb-02	67,3	-2,4	-16,9	75,1	1,2	-17,3	76,5	-1,1	-16,4
Mar-02	70,1	4,2	-22,3	70,9	-5,6	-21,1	76,1	-0,5	-16,5
Abr-02	75,4	7,6	-15,1	76,2	7,5	-15,8	76,1	0,0	-16,0
May-02	78,2	3,6	-14,6	77,6	1,8	-13,5	76,4	0,4	-14,9
Jun-02	76,4	-2,3	-15,7	76,9	-0,9	-16,2	76,9	0,7	-13,3
Jul-02	80,9	6,0	-12,2	77,2	0,3	-12,1	77,7	1,0	-11,0
Ago-02	82,4	1,8	-8,5	79,0	2,4	-6,9	78,6	1,2	-8,2
Sep-02	82,2	-0,3	-4,6	79,0	0,0	-6,2	79,7	1,4	-4,9
Oct-02	84,4	2,7	-4,2	80,1	1,3	-2,6	81,0	1,6	-1,2
Nov-02	84,4	0,1	0,6	82,4	2,9	1,7	82,3	1,6	2,7
Dic-02	82,4	-2,4	10,7	84,4	2,4	8,6	83,6	1,6	6,4
Ene-03	81,5	-1,2	18,1	89,0	5,4	19,9	84,8	1,5	9,7
Feb-03	78,8	-3,2	17,1	87,3	-1,9	16,3	85,9	1,3	12,3
Mar-03	87,3	10,8	24,6	86,5	-1,0	22,0	86,8	1,1	14,1
Abr-03	86,9	-0,5	15,2	87,6	1,2	14,9	87,7	1,0	15,2
May-03	88,5	1,8	13,2	87,8	0,3	13,2	88,5	0,9	15,8
Jun-03	88,5	0,1	16,0	89,2	1,5	15,9	89,4	1,0	16,1
Jul-03	94,6	6,9	16,9	90,8	1,8	17,6	90,3	1,0	16,2
Ago-03	94,8	0,2	15,0	91,0	0,3	15,2	91,2	1,1	16,0
Sep-03	94,7	-0,1	15,2	91,4	0,5	15,7	92,2	1,1	15,7
Oct-03	98,9	4,5	17,3	94,2	3,0	17,7	93,3	1,1	15,1
Nov-03	96,5	-2,4	14,3	94,3	0,0	14,3	94,2	1,1	14,5
Dic-03	92,8	-3,9	12,6	94,8	0,5	12,2	95,2	1,0	13,8
Ene-04	91,5	-1,4	12,3	100,0	5,5	12,4	96,0	0,9	13,2
Feb-04	89,8	-1,8	13,9	98,8	-1,2	13,1	96,8	0,8	12,7
Mar-04	101,1	12,5	15,7	99,7	0,9	15,3	97,5	0,7	12,3
Abr-04	94,6	-6,4	8,8	95,0	-4,7	8,5	98,2	0,7	11,9
May-04	98,4	4,0	11,2	97,7	2,8	11,2	98,8	0,7	11,7
Jun-04	98,7	0,3	11,5	99,4	1,8	11,4	99,5	0,6	11,3
Jul-04	103,7	5,0	9,5	99,9	0,5	10,1	100,1	0,6	10,9
Ago-04	104,9	1,2	10,7	100,9	1,0	10,9	100,7	0,6	10,4
Sep-04	104,6	-0,3	10,5	101,3	0,4	10,8	101,3	0,6	9,8
Oct-04	106,6	1,9	7,7	101,7	0,4	8,0	101,9	0,6	9,3
Nov-04	104,5	-2,0	8,2	101,9	0,1	8,1	102,5	0,6	8,8
Dic-04	101,7	-2,6	9,7	103,7	1,8	9,5	103,2	0,7	8,4
Ene-05	98,6	-3,1	7,8	107,9	4,0	7,9	103,9	0,7	8,2
Feb-05	95,2	-3,4	6,0	104,2	-3,4	5,5	104,7	0,7	8,2
Mar-05	108,3	13,7	7,1	106,4	2,1	6,7	105,5	0,7	8,2
Abr-05	106,6	-1,6	12,7	107,0	0,6	12,6	106,2	0,7	8,2
May-05	108,4	1,7	10,1	107,6	0,6	10,2	106,9	0,7	8,2
Jun-05	106,1	-2,0	7,5	106,8	-0,7	7,5	107,6	0,6	8,2
Jul-05	108,8	2,5	5,0	105,4	-1,3	5,5	108,3	0,6	8,2
Ago-05	112,6	3,5	7,3	108,5	2,9	7,5	108,9	0,6	8,1
Sep-05	113,0	0,4	8,0	109,6	1,0	8,2	109,5	0,6	8,1
Oct-05	114,7	1,5	7,6	109,8	0,2	7,9	110,2	0,6	8,1
Nov-05	114,1	-0,5	9,2	111,3	1,4	9,2	110,9	0,6	8,2
Dic-05	109,8	-3,8	7,9	111,7	0,4	7,7	111,7	0,7	8,2
Ene-06	102,1	-7,0	3,6	111,8	0,1	3,6	112,5	0,7	8,3
Feb-06	104,7	2,5	9,9	114,4	2,3	9,7	113,4	0,8	8,3
Mar-06	117,0	11,7	8,0	114,6	0,2	7,8	114,2	0,8	8,3
Abr-06	114,9	-1,7	7,8	115,3	0,6	7,8	115,1	0,8	8,4
May-06	116,9	1,7	7,9	116,1	0,7	7,9	115,9	0,7	8,4
Jun-06	116,6	-0,2	9,9	117,4	1,1	9,9	116,6	0,6	8,4
Jul-06	119,3	2,3	9,7	117,0	-1,2	10,4	117,3	0,6	8,4
Ago-06	121,8	2,0	8,1	118,0	0,9	8,5	118,0	0,6	8,4
Sep-06	122,7	0,8	8,6	119,3	1,1	8,6	119,2	1,0	8,8
Oct-06	124,5	1,4	8,5	119,5	0,2	8,7	120,0	0,7	8,9
Nov-06	124,3	-0,1	9,0	121,3	1,5	9,0	120,7	0,6	8,8
Dic-06	119,6	-3,8	9,0	121,7	0,3	8,9	121,3	0,5	8,6
Ene-07	108,5	-9,3	6,2	118,7	-2,5	6,2	121,7	0,3	8,2
Feb-07	112,0	3,2	6,9	121,9	2,7	6,9	122,0	0,2	7,6
Mar-07	125,2	11,8	7,0	122,1	0,1	6,8	122,1	0,1	6,9
Abr-07	122,5	-2,2	6,6	122,4	0,2	6,5	122,0	-0,1	6,0
May-07	124,9	2,0	6,8	123,2	0,7	6,6	121,9	-0,1	5,2
Jun-07	122,3	-2,0	4,9	122,7	-0,4	4,8	121,6	-0,2	4,3
Jul-07	122,0	-0,2	2,3	120,2	0,0	2,7	121,2	-0,3	3,3

*: surge de eliminar de la serie original, además de las fluctuaciones estacionales, las alteraciones de carácter no estacional (huelgas, efectos climáticos no esperados, etc.)

**Nota: A partir de diciembre 2006, se difunde el EMI base 2004=100, que utiliza la estructura de valor agregado de la industria correspondiente al año 2004.

Cuadro I.1: EMI Índice por bloques

Base 2004=100*

Periodo	Productos alimenticios y bebidas	Productos del Tabaco	Productos Textiles	Papel y cartón	Edición e impresión	Refinación del Petróleo	Sustancias y Productos Químicos	Caucho y Plástico	Productos Minerales no metálicos	Industria metálica Básica	Vehículos Automotores	Metalmecánica exc. Ind. Automotriz
1994	87.0	115.0	94.6	70.2	89.3	88.6	63.0	90.2	100.8	62.6	152.4	147.2
1995	89.2	114.8	80.5	73.0	88.4	85.7	64.0	90.9	107.8	68.6	107.8	128.8
1996	94.1	119.1	94.6	74.6	91.6	87.1	64.6	91.4	108.1	71.4	114.1	149.1
1997	94.1	117.3	99.4	78.0	103.0	98.7	74.8	101.8	105.7	77.9	167.3	139.3
1998	96.4	115.3	90.2	77.1	116.5	103.7	79.9	102.7	107.8	78.8	168.8	131.0
1999	102.1	122.7	80.0	72.8	103.1	104.4	81.5	97.9	109.9	73.4	114.2	97.3
2000	99.9	110.7	82.8	79.0	110.2	98.8	83.7	95.1	96.6	88.5	127.6	83.7
2001	95.7	95.6	65.8	79.3	96.8	98.1	83.0	85.6	83.0	82.3	88.1	66.9
2002	90.1	100.3	55.2	79.5	67.7	94.2	77.9	79.3	67.2	88.0	60.0	56.4
2003	93.7	106.6	83.0	80.8	67.7	94.2	77.9	79.3	67.2	88.0	60.0	56.4
2004	107.7	106.6	106.0	106.0	106.0	106.0	106.0	106.0	106.0	106.0	106.0	106.0
2005	108.0	93.7	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2006	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2007	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2008	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2009	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2010	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2011	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2012	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2013	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2014	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2015	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2016	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2017	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2018	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2019	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2020	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2021	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2022	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2023	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2024	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2025	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2026	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2027	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2028	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2029	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2030	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2031	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2032	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2033	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2034	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2035	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2036	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2037	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2038	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2039	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2040	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2041	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2042	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2043	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2044	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2045	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2046	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2047	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2048	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2049	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2050	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2051	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2052	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2053	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2054	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2055	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2056	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2057	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2058	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2059	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2060	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2061	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2062	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2063	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2064	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2065	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2066	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2067	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2068	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2069	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2070	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2071	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2072	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2073	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2074	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2075	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2076	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2077	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2078	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2079	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2080	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2081	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2082	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2083	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	107.4
2084	115.0	105.5	108.2	105.4	109.2	100.0	106.2	110.3	116.0	104.5	129.9	

Cuadro 1.2: Índice de volumen físico de la Producción Industrial*

Base 1997=100

Descripción	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	I-04	II-04	III-04	IV-04	I-05	II-05	III-05	IV-05	I-06	II-06	III-06	IV-06	I-07
Nivel general	92,1	85,7	91,1	100,0	99,6	89,2	87,8	77,7	70,2	82,4	86,5	92,1	98,5	98,5	93,3	100,8	106,4	109,9	102,7	109,6	115,1	119,1	110,3
15 Alimentos y Bebidas	79,6	85,8	85,9	92,2	93,7	95,3	100,0	102,0	100,7	98,7	112,7	122,4	121,2	112,7	124,3	134,8	129,2	125,2	133,5	139,0	133,5	134,0	138,6
16 Productos de Tabaco	69,8	74,5	77,9	79,7	79,3	79,6	100,0	102,8	109,4	105,9	87,3	88,4	108,3	101,2	107,4	108,6	118,4	126,3	115,7	97,3	101,9	108,8	98,5
17 Productos Textiles	106,8	112,0	96,4	102,4	94,5	100,0	100,0	88,5	60,1	60,6	97,6	113,0	118,9	114,7	115,3	118,6	117,9	119,3	118,1	126,1	131,2	136,8	125,6
18 Confección de Prendas de Vestir; Terminación y Teñido de Pielés	95,6	115,6	99,2	105,5	92,3	101,7	100,0	88,3	73,6	67,0	85,4	104,0	129,8	101,7	91,5	110,4	137,2	113,4	98,5	123,0	157,4	135,4	116,3
19 Curtido y Terminación de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	73,5	78,6	80,7	87,7	75,7	93,1	100,0	90,1	82,1	88,1	102,4	94,5	99,2	120,7	108,8	107,5	111,9	141,5	116,5	104,8	116,2	138,4	130,0
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	75,5	72,4	84,7	93,1	67,1	69,8	100,0	102,5	90,0	83,3	108,3	136,5	80,2	84,9	98,5	107,0	76,2	87,7	102,0	110,9	89,5	76,9	98,9
21 Papel y Productos de Papel	71,9	83,0	84,2	93,4	98,8	101,5	100,0	101,9	100,7	101,0	46,6	56,3	51,5	48,1	48,0	57,7	54,1	52,1	50,9	58,8	58,9	50,2	55,3
22 Edición e Impresión; Reproducción de Grabaciones	61,8	84,0	99,0	99,4	78,9	87,3	100,0	99,5	90,1	92,7	36,9	60,3	57,8	59,7	58,3	71,7	62,4	62,6	50,7	76,2	64,6	81,3	62,9
23 Fab. de Coque, producto de la refinación del Petróleo	90,3	94,6	98,4	100,5	105,2	104,5	100,0	95,7	97,7	98,5	72,7	76,8	83,1	84,2	69,8	94,0	96,1	91,4	86,7	97,0	102,4	105,8	93,0
24 Sustancias y Productos Químicos	77,8	76,3	78,5	84,0	84,2	92,1	100,0	102,8	96,0	96,2	59,0	63,5	63,1	70,7	69,3	80,8	80,5	86,8	73,8	85,0	77,3	83,5	72,2
25 Productos de Caucho y Plástico	69,5	81,2	87,0	94,2	81,1	87,4	100,0	103,4	92,4	93,6	114,1	126,3	124,1	130,0	111,1	115,5	114,1	117,8	117,0	117,6	114,8	126,9	105,8
26 Productos Minerales No Metálicos	81,1	92,9	99,7	102,4	90,0	92,2	100,0	100,4	89,3	74,3	109,6	118,9	117,8	119,8	110,2	135,9	138,0	135,9	123,9	142,5	153,8	148,8	150,2
27 Metales Comunes	70,4	72,0	75,3	79,2	81,1	87,7	100,0	104,3	80,3	84,0	101,6	112,9	130,2	126,0	99,9	107,6	111,6	117,0	111,5	124,5	119,8	115,6	103,6
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	133,2	144,1	150,9	139,9	118,1	97,5	100,0	97,2	77,9	75,8	103,3	100,3	102,6	108,1	111,4	114,4	115,0	117,3	118,7	123,1	124,5	129,5	133,6
29 Maquinaria y Equipo NCP	80,1	88,1	90,4	89,8	88,0	95,0	100,0	96,3	71,8	68,8	67,7	77,1	88,1	103,6	72,6	86,4	92,3	115,9	79,4	91,7	101,9	129,1	81,4
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática	244,9	227,5	155,9	102,4	86,8	75,8	100,0	105,5	134,8	99,5	105,2	99,8	104,2	113,0	104,1	114,3	111,0	117,6	112,5	114,8	122,5	130,4	115,6
31 Maquinaria y Aparatos Eléctricos NCP	99,7	98,0	103,3	93,7	85,4	89,9	100,0	103,5	84,7	78,2	105,5	87,1	100,1	99,0	106,0	90,5	100,5	104,0	110,8	111,4	103,6	109,3	114,7
32 Equipos y Aparatos de radio, Televisión y Comunicaciones	56,3	93,8	89,6	79,6	55,9	88,3	100,0	100,8	86,4	78,8	84,6	93,8	129,8	133,7	104,5	112,9	107,1	182,1	124,0	94,5	157,4	174,7	99,7
33 Instrumentos Médicos y de Precisión	152,6	133,3	107,2	94,9	79,6	75,4	100,0	91,0	84,3	78,5	125,8	124,9	137,2	125,9	133,1	127,8	132,8	129,0	136,4	141,6	149,5	146,8	141,1
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semirremolques	44,5	67,9	81,5	90,9	71,3	78,3	100,0	92,6	64,6	65,2	79,5	80,1	86,7	85,9	80,6	87,8	97,8	100,3	94,9	99,0	102,8	115,0	107,6
35 Equipo de Transporte NCP	198,4	167,3	125,2	130,6	142,8	119,0	100,0	108,3	85,4	61,1	58,3	61,3	64,7	63,2	56,3	61,9	50,5	55,5	54,4	50,7	53,8	66,6	56,1
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufacturera NCP	67,1	80,6	88,4	90,1	78,0	87,4	100,0	100,7	80,0	74,0	158,2	221,3	236,4	232,3	191,8	190,7	263,9	263,5	205,7	224,7	274,4	255,4	235,3

* el IVF brinda con una periodicidad trimestral la evolución de la producción física manufacturera. Para su elaboración se recolectan datos referentes a ventas y existencias a valores corriente, los cuales son transformados mediante indicadores de precios estimados a partir del Índice de Precios al Productor (IPP), en valores de producción a precios constantes.

Fuente: Encuesta industrial (INDEC)

Cuadro 1.3: Índice de obreros ocupados en la Industria

Base 1997=100

Descripción	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	I-04	II-04	III-04	IV-04	I-05	II-05	III-05	IV-05	I-06	II-06	III-06	IV-06	I-07
Nivel general	109,19	102,70	99,03	100,00	96,98	88,55	82,14	76,7	69,7	78,2	80,0	81,2	82,6	84,4	85,4	86,0	87,7	89,1	89,8	90,7	91,9	92,94
15 Alimentos y Bebidas	110,2	103,9	101,2	100,0	96,9	93,4	88,5	84,8	80,5	89,0	90,0	90,9	92,6	95,7	95,3	94,7	96,2	97,7	96,8	97,4	98,8	100,91
16 Productos de Tabaco	113,2	103,6	90,9	100,0	86,4	77,4	76,8	85,6	98,9	118,7	137,5	117,2	84,3	128,4	156,7	130,8	88,5	120,4	157,4	122,8	91,5	119,69
17 Productos Textiles	101,4	96,2	97,6	100,0	90,3	77,5	72,4	69,8	61,1	72,3	75,1	75,5	76,4	77,2	79,3	79,1	78,8	79,8	82,7	83,0	82,5	83,21
18 Confeción de Prendas de Vestir, Terminación y Teñido de Pieles	120,4	109,1	102,5	100,0	93,9	81,6	73,5	65,3	53,7	59,7	63,3	67,1	68,9	69,1	71,8	72,8	73,9	75,3	76,4	78,6	78,1	77,68
19 Curtido y Terminación de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	112,1	101,2	99,0	100,0	97,0	93,3	91,0	84,6	77,1	94,9	98,1	97,8	96,5	94,8	93,5	93,5	94,4	93,3	92,2	93,5	95,9	95,45
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	108,3	98,4	92,1	100,0	100,7	95,1	84,2	78,9	71,1	83,2	82,1	83,1	82,9	86,7	86,7	87,5	90,3	90,4	90,9	93,2	93,8	92,79
21 Papel y Productos de Papel	117,2	109,8	108,1	100,0	88,7	80,6	77,0	74,0	70,0	73,0	73,4	74,6	78,3	79,7	80,3	81,7	84,1	86,1	85,7	86,3	86,7	87,57
22 Edición e Impresión; Reproducción de Grabaciones	112,8	108,8	105,0	100,0	102,9	99,2	93,9	88,1	78,1	78,1	78,0	79,3	80,5	81,1	81,2	82,8	84,3	85,3	83,3	83,0	84,4	86,30
23 Fab. de Coque, producto de la refinación del Petróleo	117,7	116,7	106,7	100,0	99,7	96,1	88,7	87,1	87,5	88,6	88,6	88,8	90,0	91,0	91,3	91,8	90,7	91,9	94,1	95,3	96,1	95,97
24 Sustancias y Productos Químicos	113,1	108,8	105,6	100,0	98,2	92,6	89,1	85,0	80,7	87,2	87,4	89,2	88,7	90,9	92,2	95,2	97,8	97,0	96,1	97,7	99,6	102,10
25 Productos de Caucho y Plástico	93,3	93,6	92,6	100,0	99,1	90,1	84,6	80,4	75,5	86,7	86,2	86,6	88,7	90,2	90,0	89,3	91,7	94,1	94,1	93,7	94,6	97,25
26 Productos Minerales No Metálicos	109,2	101,1	97,8	100,0	94,8	85,5	77,7	69,7	58,1	66,2	69,1	71,3	73,0	75,1	75,6	75,8	78,5	81,4	82,5	83,7	86,1	87,32
27 Metales Comunes	104,6	98,9	98,6	100,0	97,6	89,1	83,7	79,2	73,9	81,1	81,6	82,7	85,0	85,7	86,8	89,3	89,9	90,4	90,1	90,1	91,7	92,15
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	97,9	91,0	89,4	100,0	96,5	83,1	77,2	66,9	56,9	65,0	67,2	68,0	71,4	72,7	73,5	73,8	78,2	78,4	80,0	81,3	85,8	85,88
29 Maquinaria y Equipo NCP	107,7	101,9	98,8	100,0	102,4	93,8	80,3	72,7	65,1	80,9	84,4	87,2	90,3	91,6	95,9	97,0	99,6	102,8	104,3	108,8	110,5	107,51
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática	116,1	116,3	112,2	100,0	81,6	76,7	76,9	80,5	77,3	90,7	98,3	106,2	122,7	137,1	142,6	142,0	139,4	146,9	142,4	143,5	136,2	125,69
31 Maquinaria y Aparatos Eléctricos NCP	111,5	103,5	97,4	100,0	97,1	83,1	72,8	67,8	57,9	67,0	70,0	70,9	70,8	72,2	72,8	74,9	77,1	78,7	80,2	81,1	80,9	81,04
32 Equipos y Aparatos de radio, Televisión y Comunicaciones	134,1	108,2	98,0	100,0	99,5	88,5	80,5	67,8	48,1	53,2	60,6	68,4	77,1	66,2	73,3	80,8	91,5	87,4	92,6	96,5	98,5	79,02
33 Instrumentos Médicos y de Precisión	104,8	101,1	98,5	100,0	96,0	92,7	75,1	72,4	64,7	73,9	73,9	74,4	74,2	76,1	77,1	80,0	83,6	83,6	84,3	86,6	86,4	85,86
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semirremolques	122,3	112,1	100,9	100,0	99,5	77,0	67,0	59,3	49,9	52,1	55,1	57,4	58,8	61,2	64,2	67,6	70,1	72,2	75,1	77,2	79,2	80,74
35 Equipo de Transporte NCP	106,2	92,0	98,4	100,0	100,4	97,9	89,7	85,2	76,2	84,4	86,7	88,7	92,2	94,1	93,7	93,9	95,5	100,7	104,3	105,0	106,1	107,47
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufacturera NCP	110,4	97,3	94,7	100,0	99,8	90,9	82,4	73,5	61,6	67,6	69,4	70,2	70,1	69,4	70,6	71,8	74,0	74,4	75,0	76,2	78,1	79,71

Fuente: Encuesta Industrial (INEC)

Cuadro I.4: Productividad por hora en la Industria*

Base 1997=100

Descripción	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	I-04	II-04	III-04	IV-04	I-05	II-05	III-05	IV-05	I-06	II-06	III-06	IV-06	I-07
Nivel general	90,3	92,5	95,6	100,1	105,0	101,3	105,7	101,4	95,7	118,7	116,2	119,7	120,5	120,9	117,6	122,0	127,4	126,0	124,6	126,2	133,5	131,8
15 Alimentos y Bebidas	84,5	91,2	95,5	100,0	106,0	108,5	114,0	111,6	110,3	116,9	119,7	126,7	121,9	120,4	123,0	131,9	133,4	126,1	128,2	136,4	140,6	135,2
16 Productos de Tabaco	73,4	81,2	91,0	101,9	128,1	149,0	146,9	119,5	106,1	90,6	93,8	72,2	104,8	80,0	68,4	65,2	104,7	87,4	69,3	78,3	85,8	83,6
17 Productos Textiles	98,7	103,6	103,0	99,5	100,6	81,4	88,4	78,1	64,4	75,8	83,5	78,9	80,1	79,8	86,8	82,0	83,4	83,9	86,8	83,1	87,9	90,3
18 Confección de Prendas de Vestir; Terminación y Tejido de Pielés	90,7	93,2	99,3	100,2	93,2	91,5	89,9	96,5	101,4	107,1	100,3	89,2	101,5	109,9	111,3	103,8	114,8	99,6	105,7	94,2	105,2	94,9
19 Curtido y Terminación de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	84,3	81,7	99,5	100,2	97,7	93,8	102,7	105,7	120,0	136,5	132,4	128,3	140,9	139,5	142,9	145,8	150,9	159,6	156,0	155,5	162,2	166,8
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	89,3	73,1	80,6	100,3	99,0	94,5	100,9	100,0	122,1	127,5	139,8	153,7	150,3	126,1	119,7	123,1	130,9	132,0	134,7	124,2	123,8	121,3
21 Papel y Productos de Papel	79,5	92,3	95,8	100,1	117,5	125,4	136,5	131,3	130,1	149,5	140,3	137,8	141,5	153,2	146,6	144,4	147,6	155,0	153,5	149,7	162,0	179,3
22 Edición e Impresión; Reproducción de Grabaciones	88,7	77,6	86,2	100,1	98,8	95,5	105,5	93,1	90,9	114,4	116,6	124,0	138,4	114,7	124,8	125,8	143,8	117,8	127,7	138,7	161,8	122,1
23 Fab. de Coque, producto de la refinación del Petróleo	94,8	102,9	105,6	100,1	94,6	99,7	110,8	101,2	103,1	120,2	94,6	108,3	106,6	120,0	94,9	104,4	111,5	124,3	116,3	106,3	108,9	120,6
24 Sustancias y Productos Químicos	74,0	77,9	88,0	100,3	105,7	105,3	110,9	108,7	102,4	112,4	107,9	112,7	108,9	113,4	104,6	113,0	114,2	118,9	115,3	117,0	124,6	121,3
25 Productos de Caucho y Plástico	99,9	90,0	94,0	100,0	105,9	104,8	112,9	116,6	129,8	135,3	128,0	132,7	134,8	142,6	131,1	140,8	147,3	146,8	142,9	140,5	152,2	154,7
26 Productos Minerales No Metálicos	98,5	97,4	97,2	100,0	107,0	108,6	103,2	97,7	101,9	125,9	117,6	119,0	127,5	126,4	127,7	133,2	134,3	134,7	134,6	139,0	140,4	136,5
27 Metales Comunes	79,6	85,7	91,4	99,5	108,3	94,1	104,0	104,0	117,4	118,5	120,6	122,7	122,8	124,9	122,3	116,7	125,3	133,1	132,7	129,3	124,9	129,2
28 Metal. Excepto Maquinaria y Equipo	145,6	135,9	112,9	99,9	103,6	100,1	103,4	110,6	91,9	120,6	116,9	109,5	105,5	120,4	108,0	103,7	113,4	126,2	112,3	110,5	111,9	117,1
29 Maquinaria y Equipo NCP	85,7	95,6	98,9	99,7	95,8	79,7	89,5	93,0	107,8	112,9	106,7	117,1	120,3	105,1	103,1	105,4	122,7	111,6	117,2	111,8	122,5	119,3
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática	83,9	76,5	70,6	102,8	130,7	168,6	131,5	118,5	45,7	52,5	57,5	52,3	42,4	34,4	41,6	43,0	37,0	29,7	30,8	39,8	36,4	40,9
31 Maquinaria y Aparatos Eléctricos NCP	83,7	89,2	94,8	100,1	105,9	104,3	110,6	107,6	66,5	100,3	105,1	104,0	105,0	106,1	104,9	101,6	103,0	101,9	100,2	103,2	104,2	119,5
32 Equipos y Aparatos de radio, Televisión y Comunicaciones	60,0	57,5	90,9	99,7	106,8	105,0	104,1	98,5	56,9	85,9	87,9	100,3	99,0	103,6	92,6	97,8	98,8	91,2	97,7	91,5	99,9	112,6
33 Instrumentos Médicos y de Precisión	101,7	93,2	85,7	100,4	93,6	90,7	104,3	89,7	67,0	81,0	105,0	94,8	109,0	99,9	118,3	92,9	116,9	102,7	114,5	102,2	126,3	130,9
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semirremolques	68,4	68,5	76,9	99,4	98,1	94,3	104,1	101,4	118,9	111,7	118,3	117,9	118,0	123,0	125,9	126,5	120,9	125,8	130,1	133,2	138,9	131,5
35 Equipo de Transporte NCP	129,6	157,6	123,7	99,9	110,8	93,9	74,7	60,6	68,7	82,7	78,5	75,9	95,5	88,6	103,0	84,2	85,7	103,5	76,8	65,6	84,6	93,5
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufacturera NCP	78,2	80,4	90,6	100,6	101,0	89,4	94,0	79,5	60,6	79,3	70,2	72,4	73,9	75,7	73,0	75,1	81,1	81,7	80,7	80,5	82,2	94,8

* Cociente entre el Índice de Volumen Físico (IVF) y el Índice de Horas Trabajadas (IHT).

Fuente: CEP en base a la Encuesta industrial (INDEC).

Cuadro I.5.1: Índice de salario nominal por obrero en la Industria

Base 1997 = 100

Descripción	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	I-04	II-04	III-04	IV-04	I-05	II-05	III-05	IV-05	I-06	II-06	III-06	IV-06	I-07
Nivel general	107,8	105,8	105,8	100,0	100,3	99,6	100,1	97,5	99,0	148,6	151,3	152,9	163,5	165,9	177,0	189,2	213,4	215,7	222,6	240,8	255,2	259,5
15 Alimentos y Bebidas	105,1	105,0	102,7	100,0	102,3	102,8	102,4	99,8	105,1	152,1	157,6	161,9	169,2	170,0	189,5	202,2	223,7	222,2	233,3	251,0	267,8	270,1
16 Productos de Tabaco	109,9	109,7	112,4	100,0	103,3	104,4	95,1	85,3	81,7	118,6	115,8	110,2	135,6	122,4	112,3	114,6	154,5	152,3	142,8	150,0	185,7	185,7
17 Productos Textiles	115,0	104,6	105,8	100,0	97,9	96,9	96,4	88,2	87,3	142,8	145,4	146,0	157,3	152,8	169,5	175,5	210,1	198,1	215,7	224,2	244,7	238,7
18 Confección de Prendas de Vestir; Terminación y Teñido de Pieles	110,1	109,9	109,8	100,0	96,8	94,6	95,6	94,7	90,1	158,9	165,1	168,0	173,3	171,7	180,3	200,8	225,0	220,0	219,8	248,1	265,1	256,6
19 Curtido y Terminación de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	118,5	114,0	109,6	100,0	94,8	93,8	92,2	82,5	87,9	130,0	138,6	141,2	144,0	152,0	166,2	170,5	190,1	191,2	201,4	205,5	219,8	227,2
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	103,7	99,5	99,9	100,0	102,3	100,2	99,1	93,1	97,0	156,5	158,8	169,5	182,5	190,2	199,4	204,1	234,7	238,0	250,7	263,3	277,2	299,3
21 Papel y Productos de Papel	109,4	112,9	108,3	100,0	93,7	95,1	95,2	93,4	96,3	137,3	137,2	135,7	138,6	146,7	152,2	162,7	177,4	183,4	190,3	196,6	209,6	222,1
22 Edición e Impresión; Reproducción de Grabaciones	105,4	102,4	98,3	100,0	97,1	94,2	96,1	96,3	93,0	126,2	126,6	125,3	135,0	137,5	144,3	148,1	173,0	163,7	178,7	187,2	203,0	208,5
23 Fab. de Coque, producto de la refinación del Petróleo	98,6	103,7	105,7	100,0	101,5	105,1	108,3	109,5	117,3	166,8	158,5	154,1	157,3	186,9	171,0	178,2	195,6	215,9	208,4	218,5	238,7	269,6
24 Sustancias y Productos Químicos	86,8	92,3	99,8	100,0	102,0	102,5	103,1	101,7	103,6	151,2	146,4	144,5	152,9	164,8	165,0	176,4	195,4	215,2	215,2	228,1	240,1	267,5
25 Productos de Caucho y Plástico	105,9	104,6	104,8	100,0	101,4	99,8	99,6	94,4	97,2	148,7	149,2	152,6	173,0	171,0	178,4	193,4	227,7	227,3	227,9	239,0	258,3	257,1
26 Productos Minerales No Metálicos	87,0	84,9	92,5	100,0	101,2	103,4	98,3	96,1	96,7	140,4	142,7	141,7	155,0	157,5	170,7	179,4	199,9	208,0	217,7	229,7	241,3	253,8
27 Metales Comunes	90,0	94,7	97,0	100,0	101,6	98,5	102,7	106,4	112,4	159,6	171,9	167,6	185,7	183,2	197,9	200,5	238,1	250,1	271,1	279,4	295,0	301,4
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	108,1	111,1	110,1	100,0	99,9	96,8	101,1	101,7	97,0	157,3	154,5	155,4	165,3	164,4	177,9	195,5	223,1	229,2	231,8	257,3	261,8	266,9
29 Maquinaria y Equipo MCP	102,3	103,9	104,5	100,0	101,4	99,4	100,5	99,9	102,7	149,0	153,2	152,5	166,7	168,8	181,7	192,5	212,7	217,7	220,5	254,9	264,5	256,7
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática	124,9	125,2	124,2	100,0	104,3	107,4	109,9	114,5	123,6	169,2	180,3	183,6	176,9	172,2	178,8	199,8	212,8	212,9	220,5	223,1	231,4	245,0
31 Maquinaria y Aparatos Eléctricos MCP	115,0	106,4	103,7	100,0	106,3	106,7	105,5	103,3	102,1	149,3	151,0	153,4	166,0	166,7	177,7	199,7	224,3	228,3	229,0	262,9	269,2	268,9
32 Equipos y Aparatos de radio, Televisión y Comunicaciones	102,2	102,3	107,3	100,0	102,6	102,4	111,0	101,5	88,7	125,8	120,8	126,5	148,2	137,3	136,9	157,8	174,8	174,9	174,1	195,2	228,6	200,5
33 Instrumentos Médicos y de Precisión	87,1	85,8	94,9	100,0	104,4	103,3	106,9	102,0	98,8	137,3	140,7	143,3	150,4	156,7	163,6	171,8	194,2	201,4	198,8	225,2	229,7	228,6
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semirremolques	114,4	102,7	106,6	100,0	96,3	94,9	101,3	99,7	100,0	155,0	153,8	152,9	171,9	183,0	175,3	197,4	217,5	224,7	217,0	255,7	266,2	269,8
35 Equipo de Transporte MCP	132,5	127,0	113,8	100,0	100,8	100,3	100,5	99,6	91,8	146,2	147,1	151,0	154,5	154,5	163,6	186,1	212,0	217,4	220,2	246,9	249,7	258,4
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufacturera MCP	111,0	109,1	107,9	100,0	103,3	102,6	100,1	98,7	90,5	148,8	148,3	154,8	163,9	168,8	174,8	191,2	214,8	220,4	222,8	245,7	263,8	273,6

Fuente: CEP en base a Encuesta Industrial

Cuadro 1.5.2: Índice de salario real por obrero en la Industria*

Base 1997=100

Descripción	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	I-04	II-04	III-04	IV-04	I-05	II-05	III-05	IV-05	I-06	II-06	III-06	IV-06	I-07
Nivel general	110,4	105,2	105,2	100,0	99,4	99,8	101,4	99,8	80,8	104,6	104,4	103,9	109,8	108,0	112,3	117,1	128,3	125,8	126,8	134,7	139,3	138,2
15 Alimentos y Bebidas	109,4	105,7	103,3	100,0	101,4	103,1	103,6	102,1	85,9	107,0	108,7	110,0	113,6	110,6	120,2	125,1	134,5	129,6	132,9	140,5	146,2	143,9
16 Productos de Tabaco	114,4	110,4	113,0	100,0	102,3	104,7	96,3	87,3	66,8	83,5	79,9	74,9	91,1	79,6	71,3	70,9	92,9	88,8	81,3	83,9	101,4	98,9
17 Productos Textiles	119,8	105,4	106,3	100,0	97,0	97,2	97,5	90,2	70,7	100,5	100,3	99,3	105,7	99,4	107,5	108,6	126,3	115,5	122,8	125,4	133,6	127,2
18 Confección de Prendas de Vestir, Terminación y Teñido de Piel	114,6	110,7	110,4	100,0	96,0	94,8	96,7	96,9	72,9	111,9	113,9	114,2	116,4	111,7	114,4	124,3	135,3	128,3	125,2	138,8	144,8	136,7
19 Curtido y Terminación de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	123,3	114,8	110,2	100,0	94,0	94,1	93,3	84,3	71,6	91,5	95,7	96,0	96,7	98,9	105,5	105,5	114,3	111,5	114,7	115,0	120,0	121,1
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	108,0	100,2	100,4	100,0	101,3	100,5	100,3	95,2	79,0	110,1	109,6	115,2	122,5	123,7	126,5	126,3	141,1	138,8	142,8	147,4	151,4	159,5
21 Papel y Productos de Papel	113,9	113,7	108,9	100,0	92,9	95,4	96,4	95,5	78,8	96,6	94,7	92,3	93,1	95,4	96,5	100,7	106,7	106,9	108,4	110,0	114,4	118,3
22 Edición e Impresión; Reproducción de Grabaciones	109,7	103,1	98,9	100,0	96,2	94,5	97,3	98,6	76,5	88,8	87,4	85,2	90,7	89,5	91,5	91,6	104,0	95,5	101,8	104,8	110,9	111,1
23 Fab. de Coque, producto de la refinación del Petróleo	102,6	104,4	106,3	100,0	100,6	105,4	109,7	112,0	96,1	117,4	109,4	104,7	105,6	121,6	108,5	110,3	117,6	125,9	118,7	122,3	130,4	143,6
24 Sustancias y Productos Químicos	90,3	93,0	100,3	100,0	101,1	102,8	104,3	104,0	84,7	106,4	101,0	98,2	102,7	107,2	104,7	109,1	117,5	125,5	122,6	127,6	131,1	142,5
25 Productos de Caucho y Plástico	110,2	105,4	105,3	100,0	100,4	100,1	100,8	96,6	79,4	104,7	103,0	103,7	116,2	111,2	113,2	119,7	136,9	132,5	129,8	133,7	141,1	137,0
26 Productos Minerales No Metálicos	90,5	85,5	93,0	100,0	100,3	103,7	99,5	98,3	78,8	98,8	98,5	96,4	104,1	102,5	108,3	111,0	120,2	121,3	124,0	128,5	131,8	135,2
27 Metales Comunes	93,7	95,3	97,5	100,0	100,7	98,7	103,9	108,9	91,7	112,3	118,6	113,9	124,7	119,2	125,6	124,1	143,2	145,8	154,4	156,4	161,1	160,6
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	112,5	111,9	110,6	100,0	99,0	97,1	102,4	104,1	79,2	110,7	106,6	105,6	111,0	107,0	112,9	121,0	134,2	133,7	132,0	144,0	143,0	142,2
29 Maquinaria y Equipo NCP	106,4	104,6	105,0	100,0	100,5	99,7	101,7	102,2	83,6	104,8	105,7	103,7	112,0	109,8	115,3	119,1	127,9	127,0	125,6	142,7	144,5	136,8
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática	130,0	126,0	124,8	100,0	103,3	107,7	111,2	117,1	101,4	119,1	124,5	124,8	118,8	112,1	113,5	123,7	128,0	124,2	125,6	124,8	126,4	130,5
31 Maquinaria y Aparatos Eléctricos NCP	119,7	107,2	104,2	100,0	105,3	106,9	106,8	105,7	83,5	105,0	104,2	104,3	111,5	108,4	112,7	123,6	134,9	133,1	130,4	147,1	147,0	143,3
32 Equipos y Aparatos de radio, Televisión y Comunicaciones	106,4	103,0	107,9	100,0	101,6	102,7	112,3	103,8	72,6	88,5	83,4	86,0	99,5	89,4	86,9	97,6	105,1	102,0	99,2	109,2	124,8	106,8
33 Instrumentos Médicos y de Precisión	90,7	86,4	95,3	100,0	103,4	103,5	108,1	104,3	81,0	96,6	97,1	97,4	101,0	102,0	103,8	106,3	116,8	117,4	113,2	126,0	125,4	121,8
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semirremolques	119,1	103,4	107,2	100,0	95,4	95,2	102,5	102,0	81,4	109,1	106,2	103,9	115,5	119,0	111,2	122,2	130,8	131,0	123,6	143,1	145,4	143,7
35 Equipo de Transporte NCP	138,1	127,9	114,4	100,0	99,8	100,6	101,7	101,8	75,5	102,9	101,5	102,6	103,7	100,5	103,8	115,1	127,5	126,8	125,4	138,1	136,4	137,6
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufacturera NCP	115,6	109,9	108,4	100,0	102,4	102,9	101,3	101,0	73,8	104,8	102,4	105,2	110,1	109,8	110,9	118,3	129,2	128,5	126,9	137,5	144,0	145,8

* cada rama está deflactado por el IPC Nivel General.

Fuente: CEP en base a Encuesta Industrial (INDEC)

Cuadro 2: Precios relativos

Base 1999=100

Periodo	IPM Manufacturero	IPM Manufacturero / IPM nivel general	IPM manufacturero / IPM Agropecuario	IPM Manufacturero / IPM Petróleo y Gas	IPM Nivel general / IPC Nivel General	IPM Manufacturero/ IPC Nivel General
1994	95,33	97,60	84,42	113,31	100,61	98,19
1995	101,28	97,39	85,40	104,58	103,62	100,92
1996	102,83	95,85	78,88	85,11	106,73	102,31
1997	104,32	97,13	82,49	92,10	106,28	103,24
1998	103,21	99,28	85,12	129,76	101,94	101,21
1999	100,00	100,00	100,00	100,00	99,21	99,21
2000	101,42	97,52	102,73	60,86	104,16	101,58
2001	100,65	99,05	104,32	70,73	102,87	101,89
2002	164,43	91,36	84,36	50,05	144,76	132,25
2003	196,10	92,42	83,71	48,76	150,44	139,03
2004	210,61	92,42	87,47	45,32	154,73	143,00
2005	228,12	92,30	93,39	40,62	153,06	141,27
2006	247,84	90,83	94,70	34,90	152,38	138,40
Ene-02	102,88	98,62	98,61	72,25	104,49	103,04
Feb-02	112,76	96,23	95,53	79,19	113,80	109,51
Mar-02	124,65	94,49	93,85	67,47	123,23	116,44
Abr-02	147,52	93,26	94,97	58,82	133,86	124,84
May-02	162,75	91,59	90,33	53,35	144,57	132,41
Jun-02	176,88	91,71	87,63	53,84	151,43	138,88
Jul-02	183,52	90,93	84,75	49,35	153,58	139,64
Ago-02	190,03	89,64	79,54	44,72	157,63	141,29
Sep-02	192,22	88,51	75,93	40,26	159,32	141,02
Oct-02	194,88	89,29	79,20	42,66	159,76	142,65
Nov-02	193,18	90,00	78,52	45,52	156,31	140,69
Dic-02	191,91	89,78	78,07	44,31	155,39	139,50
Ene-03	193,38	90,09	81,89	41,58	154,02	138,75
Feb-03	195,69	90,81	82,12	44,03	153,74	139,61
Mar-03	196,91	92,00	85,70	46,72	151,80	139,66
Abr-03	196,15	93,36	88,26	51,02	148,94	139,04
May-03	195,61	93,70	87,21	52,61	148,57	139,21
Jun-03	194,77	93,42	86,58	51,29	148,49	138,73
Jul-03	195,23	93,68	86,33	52,11	147,77	138,43
Ago-03	195,62	92,60	83,88	48,81	149,76	138,68
Sep-03	195,89	92,89	83,57	51,13	149,44	138,81
Oct-03	196,62	92,74	80,90	51,90	149,36	138,51
Nov-03	197,87	92,37	79,86	50,29	150,54	139,05
Dic-03	199,50	91,54	79,49	46,55	152,84	139,90
Ene-04	200,35	92,24	80,63	49,14	151,68	139,91
Feb-04	202,82	92,09	80,70	48,45	153,65	141,50
Mar-04	204,61	92,50	82,60	49,16	153,39	141,89
Abr-04	206,15	92,46	81,73	48,95	153,32	141,75
May-04	208,95	92,52	84,06	47,92	154,15	142,63
Jun-04	210,57	93,03	86,59	49,28	153,64	142,93
Jul-04	211,75	92,70	89,37	45,49	154,34	143,07
Ago-04	213,46	91,26	88,55	40,12	157,51	143,74
Sep-04	215,20	91,77	90,43	41,15	156,90	144,00
Oct-04	216,73	91,89	93,83	39,88	157,20	144,45
Nov-04	217,34	93,26	96,08	44,63	155,33	144,86
Dic-04	219,36	93,31	97,60	44,01	155,38	144,98
Ene-05	220,71	94,79	99,63	50,65	151,65	143,75
Feb-05	221,82	94,26	97,61	48,42	151,82	143,11
Mar-05	224,03	93,36	93,79	45,78	152,46	142,34
Abr-05	224,96	92,40	95,24	40,64	153,93	142,24
May-05	225,94	92,87	96,06	42,00	152,90	142,00
Jun-05	226,40	92,84	93,35	42,81	151,87	141,00
Jul-05	227,51	92,14	90,25	41,07	152,25	140,28
Ago-05	229,08	91,63	90,42	39,16	153,48	140,63
Sep-05	230,46	90,47	90,50	35,06	154,57	139,85
Oct-05	233,02	90,46	90,66	34,91	155,11	140,31
Nov-05	236,00	91,55	91,07	38,15	153,38	140,41
Dic-05	237,52	91,32	93,71	36,32	153,05	139,76
Ene-06	238,11	90,32	92,28	33,90	153,17	138,34
Feb-06	239,88	89,57	91,21	32,29	154,98	138,82
Mar-06	241,47	90,73	92,04	35,25	152,19	138,07
Abr-06	243,12	90,04	93,95	32,88	152,90	137,68
May-06	245,56	90,59	95,85	33,97	152,80	138,42
Jun-06	248,05	90,77	99,07	33,95	153,28	139,14
Jul-06	249,51	90,66	98,07	33,71	153,43	139,10
Ago-06	251,77	90,90	99,10	33,95	153,55	139,58
Sep-06	252,83	91,37	98,96	35,41	152,04	138,92
Oct-06	254,06	91,59	95,21	37,07	151,12	138,41
Nov-06	254,45	91,64	90,56	38,88	150,20	137,64
Dic-06	255,31	91,64	91,15	38,53	149,25	136,77
Ene-07	257,24	92,00	91,04	39,59	147,64	135,83
Feb-07	258,38	91,61	90,15	39,51	148,94	136,44
Mar-07	259,62	91,59	90,77	39,52	148,55	136,05
Abr-07	263,50	91,26	88,82	39,18	150,18	137,06
May-07	266,45	90,97	86,38	39,30	151,73	138,02
Jun-07	270,49	90,49	83,19	39,13	154,16	139,50
Jul-07	275,41	90,26	82,21	38,41	156,58	141,33
Últimas Variaciones anuales, %						
Abr-07	8,4	1,4	-5,5	19,2	-1,8	-0,5
May-07	8,5	0,4	-9,9	15,7	-0,7	-0,3
Jun-07	9,0	-0,3	-16,0	15,3	0,6	0,3
Jul-07	10,4	-0,4	-16,2	14,0	2,1	1,6
Últimas Variaciones mensuales, %						
Abr-07	1,5	-0,4	-2,1	-0,9	1,1	0,7
May-07	1,1	-0,3	-2,8	0,3	1,0	0,7
Jun-07	1,5	-0,5	-3,7	-0,4	1,6	1,1
Jul-07	1,8	-0,2	-1,2	-1,8	1,6	1,3

Fuente: CEP en base a INDEC

Cuadro 2.1: Precios Internacionales de los principales commodities

Periodo	Pellets de egrasol US\$ / ton	Pellets de soja US\$ / ton	Carne cent de US\$/kg	Tabaco	US\$/m metrica	Acacia de grasol US\$/m	Tigo	US\$/in	Huiz	US\$/in	Perdido WTI US\$/baril	Fertilizantes indice 1990=100	Cueros	cañamano/alba	Aluminio US\$/m	Semillas de soja US\$/m	Ajoje de soja US\$/m
1990	98.9	178.8	130.9	3392.2	451.9	136.0	107.3	24.5	119.8	139.7	246.8	447.5					
1991	85.3	168.8	194.7	3500.1	435.2	84.4	102.9	21.5	123.7	130.1	239.6	453.9					
1992	104.9	181.0	253.9	3439.5	414.8	113.1	102.0	20.6	117.5	125.3	235.5	428.7					
1993	110.3	182.1	303.1	2695.3	500.0	123.5	106.5	18.5	99.6	140.1	255.3	480.0					
1994	94.4	167.4	229.5	2641.7	596.8	123.5	106.5	17.2	107.4	148.3	252.8	616.2					
1995	82.3	166.4	210.6	2643.4	608.3	154.7	115.8	18.4	118.8	180.3	259.3	625.2					
1996	130.6	243.9	168.1	3056.7	514.2	189.3	135.1	22.1	136.7	185.4	304.5	551.6					
1997	112.9	252.9	185.6	3612.4	539.3	148.8	117.1	19.2	135.1	159.3	295.5	564.8					
1998	70.3	149.8	172.6	3395.6	651.8	111.5	102.0	13.1	121.0	135.7	242.8	625.9					
1999	60.5	132.6	184.3	3105.9	77.9	96.3	90.3	18.1	120.7	136.1	201.6	427.2					
2000	81.3	166.6	193.2	2983.7	335.3	98.9	88.4	28.5	98.8	154.9	211.8	338.1					
2001	91.7	160.2	212.9	2989.0	417.3	107.7	89.7	25.6	106.1	144.3	218.8	354.0					
2002	84.9	158.4	212.7	2743.1	528.3	130.0	99.3	26.9	100.5	134.9	212.9	454.6					
2003	85.6	182.1	211.0	2846.1	543.9	138.6	105.4	31.1	106.2	143.2	264.0	533.9					
2004	97.8	172.3	211.3	2760.5	596.9	134.4	107.5	31.4	126.6	185.6	266.5	616.0					
2005	77.1	174.6	211.4	2760.5	596.9	134.4	107.5	31.4	126.6	185.6	266.5	616.0					
2006	80.3	174.9	234.7	2760.5	596.9	134.4	107.5	31.4	126.6	185.6	266.5	616.0					
Ene-02	88.0	164.0	222.6	2824.6	537.0	121.7	97.0	19.7	100.4	136.9	188.0	359.0					
Feb-02	88.0	154.0	227.1	2785.5	518.0	113.4	90.8	20.7	103.4	136.9	188.0	359.0					
Mar-02	82.0	146.0	240.4	2756.3	499.0	116.6	89.6	24.4	103.4	140.5	191.0	353.0					
Abr-02	83.0	148.0	228.7	2733.8	477.0	113.0	87.1	26.2	100.6	137.0	195.0	370.0					
May-02	84.0	152.0	212.7	2766.3	504.0	110.9	90.3	27.0	102.5	134.0	197.0	397.0					
Jun-02	85.0	155.0	207.0	2775.4	533.0	115.4	94.1	25.5	104.1	135.0	200.0	438.0					
Jul-02	84.5	160.0	214.3	2791.0	539.7	123.5	98.7	26.9	98.3	138.0	218.0	470.0					
Ago-02	87.0	156.0	211.1	2722.3	566.0	130.1	108.9	38.4	101.2	129.0	227.0	503.0					
Sep-02	90.0	162.0	205.2	2670.5	512.0	114.1	102.2	29.7	102.2	130.1	236.0	494.0					
Oct-02	90.0	158.0	191.7	2687.8	521.0	151.8	109.7	28.9	99.8	131.0	229.0	517.0					
Nov-02	84.0	163.0	191.9	2706.2	573.0	160.0	108.9	26.3	97.8	137.0	246.0	581.0					
Dic-02	73.0	159.0	200.0	2718.0	560.0	146.2	107.0	29.4	97.6	137.0	246.0	581.0					
Ene-03	70.0	163.0	218.5	2655.7	531.0	137.5	106.1	33.0	96.2	137.0	244.0	535.0					
Feb-03	70.0	170.0	214.0	2651.2	543.0	140.8	105.9	35.8	99.8	142.0	243.0	521.0					
Mar-03	48.0	166.0	210.3	2660.5	518.0	125.4	105.5	33.3	103.5	135.0	241.0	508.0					
Abr-03	48.0	166.0	210.3	2660.5	518.0	125.4	105.5	33.3	103.5	135.0	241.0	508.0					
May-03	71.0	174.0	194.7	2689.7	541.0	129.2	107.5	28.1	104.1	139.0	251.0	538.0					
Jun-03	78.0	176.0	205.5	2689.8	552.0	126.3	107.3	30.8	105.6	141.0	239.0	541.0					
Jul-03	76.0	164.0	178.6	2625.1	532.0	129.0	96.8	30.8	106.9	143.0	230.0	523.0					
Ago-03	83.0	169.0	200.9	2674.7	481.0	144.2	100.7	31.6	106.5	145.0	237.0	512.0					
Sep-03	95.0	184.0	213.9	2687.0	507.0	138.4	104.1	28.3	108.2	141.0	264.0	558.0					
Oct-03	103.0	215.0	216.9	2685.6	573.0	142.8	105.4	30.4	113.2	147.0	310.0	624.0					
Nov-03	121.0	225.0	244.2	2642.1	599.0	160.9	108.5	31.1	112.7	150.0	327.0	624.0					
Dic-03	124.0	231.1	2674.1	613.0	613.0	158.8	111.2	32.1	116.9	155.0	332.0	638.0					
Ene-04	105.0	230.0	238.0	2768.3	621.0	155.9	115.5	34.2	116.9	160.0	330.0	658.0					
Feb-04	76.0	222.0	219.4	2779.8	646.0	157.5	120.2	34.7	120.2	168.0	368.0	689.0					
Mar-04	80.0	246.0	214.4	2774.2	628.0	156.5	127.9	36.7	121.1	165.0	413.0	691.0					
Abr-04	95.0	233.0	225.1	2765.8	614.0	157.2	133.5	36.7	121.1	173.0	398.0	671.0					
May-04	95.0	233.0	252.7	2769.7	597.0	148.3	128.2	40.3	123.3	162.0	316.0	632.0					
Jun-04	87.0	205.0	237.1	2768.9	530.0	137.2	123.3	38.0	123.3	167.0	295.0	581.0					
Jul-04	92.0	168.0	267.6	2732.1	544.0	131.6	104.9	40.8	130.1	170.0	272.0	597.0					
Ago-04	77.0	171.0	257.0	2738.1	530.0	131.6	104.9	40.8	130.1	170.0	272.0	597.0					
Sep-04	77.0	153.0	277.0	2625.3	573.0	132.0	97.9	45.9	131.7	174.0	260.0	595.0					
Oct-04	68.0	151.0	262.9	2707.0	603.0	141.4	93.8	53.3	131.7	182.0	249.0	558.0					
Nov-04	54.0	141.0	261.0	2712.3	625.0	140.8	93.8	48.5	133.4	181.0	260.0	567.0					
Dic-04	59.0	145.0	259.4	2708.7	39.5	139.5	95.4	43.2	133.4	184.0	265.0	553.0					
Ene-05	61.0	159.0	254.1	2696.0	582.0	142.5	96.3	46.8	135.1	183.0	261.5	521.0					
Feb-05	62.0	153.0	258.8	2734.3	579.0	141.6	94.1	48.0	135.1	188.0	261.0	497.0					
Mar-05	62.0	175.0	236.9	2769.7	612.0	152.2	99.9	54.2	135.1	198.0	290.0	546.0					
Abr-05	61.0	172.0	260.7	2787.3	606.0	132.1	96.3	53.0	135.1	189.0	283.0	547.0					
May-05	60.0	175.0	267.8	2796.2	612.0	133.1	95.4	49.8	134.9	174.0	283.0	538.0					
Jun-05	63.0	184.0	266.0	2818.2	618.0	131.1	97.1	56.4	134.9	173.0	306.0	559.0					
Jul-05	65.0	194.0	270.6	2792.4	623.0	130.9	107.5	58.7	134.7	177.0	298.0	561.0					
Ago-05	81.0	190.0	264.6	2747.2	597.0	131.8	101.7	65.0	134.8	186.0	274.0	549.0					
Sep-05	83.0	165.0	265.1	2761.2	568.0	128.2	96.4	65.5	134.6	183.9	263.0	545.0					
Oct-05	85.0	168.0	256.8	2770.0	544.0	135.3	101.9	62.4	134.6	192.7	257.0	579.0					
Nov-05	81.0	168.0	257.9	2860.6	502.0	132.4	95.4	58.3	134.6	205.0	255.8	560.0					
Dic-05	80.0	181.0	254.1	2879.3	493.0	131.6	102.7	59.4	134.6	207.3	257.0	567.0					
Ene-06	80.0	170.0	255.4	2895.5	500.0	142.0	107.1	61.3	134.6	214.3	257.0	535.0					
Feb-06	73.4	170.0	252.4	2828.6	512.8	147.2	105.3	62.9	135.3	245.3	256.0	539.0					
Mar-06	78.0	161.5	244.7	2828.6	568.0	140.8	107.7	69.4	135.3	262.1	258.0	540.0					
Abr-06	80.0	168.0	248.5	2831.1	589.0	150.9	110.6	70.9	135.3	286.1	266.0	588.0					
May-06	76.0	171.0	245.3	2854.8	587.0	140.1	109.4	69.4	136.6	247.3	267.0	601.0					
Jun-06	74.0	168.0	253.8	2955.3	570.0	143.9	114.0	74.4	151.8	251.2	271.8	630.0					
Ago-06	77.0	170.0	259.3	3038.1	576.0	148.4	116.6	73.0	151.8	245.9	262.0	629.0					
Sep-06	83.0	172.0	259.0	3119.6	577.0	166.9	121.7	63.8	151.8	247.9	258.0	602.0					
Oct-06	87.0	187.0	259.9	3152.8	580.0	197.8	142.2	69.7	151.8	265.4	273.0	615.0					
Nov-06	90.0	197.0	267.9	3149.2	655.0	194.5	164.5	59.1	151.8	270.2	300.0	675.0					
Dic-06	87.0	194.7	267.3	3063.6	666.9	189.8	160.4	62.0	151.8	281.3	297.0	696.7					
Ene-07	88.0	206.0	261.2	s/d	625.0	176.0	164.8	54.2	151.8	280.3	306.0	697.0					
Feb-07	100.0	222.0	261.8	s/d	614.0	176.5	177.3	59.3	151.8	283.2	325.0	714.0					
Mar-07	100.0	213.0	260.7	s/d	626.0	168.5	170.5	60.6	151.8	276.7	322.0	718.0					
Abr-07	103.0	198.0	259.3	s/d	666.0	175.3	152.7	63.9	151.8	271.8</							

Cuadro 3: Tipo de cambio real bilateral con Brasil, EEUU y Europa

Base 2001=100

Promedios del Período

Período	Brasil		EEUU		Zona Euro	
	Por IPC	Por IPM	Por IPC	Por IPM	Por IPC	Por IPM
1981	107,5	78,9	108,0	89,7	129,0	92,9
1982	191,6	103,9	197,2	118,9	218,5	119,0
1983	148,1	80,8	202,6	113,9	216,1	109,3
1984	116,0	77,2	183,8	107,5	172,5	92,8
1985	126,2	87,2	214,2	124,9	193,0	108,3
1986	118,4	91,3	184,6	117,5	218,9	137,6
1987	134,9	103,3	189,3	125,8	263,6	169,5
1988	188,1	125,1	236,0	136,2	327,3	183,4
1989	284,2	165,2	303,1	154,3	382,6	189,4
1990	206,2	152,8	170,4	110,0	241,2	153,2
1991	111,5	107,5	108,1	94,7	148,0	132,2
1992	89,1	99,0	92,1	93,5	136,2	139,7
1993	90,7	108,1	86,5	94,3	122,3	131,0
1994	115,5	127,0	85,2	94,9	123,1	133,6
1995	150,8	135,5	84,7	91,2	137,0	142,7
1996	164,3	126,8	87,0	90,2	132,0	129,6
1997	164,5	127,6	88,6	90,0	116,2	113,7
1998	159,7	126,9	89,2	90,7	114,6	115,4
1999	109,4	98,5	92,2	95,0	111,7	112,7
2000	117,8	110,7	96,2	96,7	99,9	99,0
2001	100,0	100,0	100,0	100,0	263,0	183,1
2002	211,6	164,2	246,0	169,6	272,1	180,5
2003	194,8	159,9	214,6	145,3	292,2	188,8
2004	207,8	172,3	210,4	143,4	271,2	180,5
2005	240,5	200,5	197,3	141,0	264,6	182,1
2006	263,4	214,8	194,4	140,5	264,7	182,1
Ene-02	142,6	140,8	138,5	130,6	138,0	135,5
Feb-02	188,3	171,1	187,1	161,2	183,8	162,9
Mar-02	231,4	193,4	223,5	178,8	220,5	180,3
Abr-02	253,8	195,6	242,3	178,8	241,3	181,2
May-02	265,9	192,3	271,6	185,6	280,5	194,7
Jun-02	256,3	180,5	285,3	186,1	307,1	203,2
Jul-02	230,8	163,4	275,8	177,6	307,7	201,2
Ago-02	214,7	152,2	271,4	170,1	297,1	189,5
Sep-02	200,0	144,5	269,9	168,1	296,7	187,1
Oct-02	177,7	134,2	270,4	168,7	297,6	187,1
Nov-02	189,0	150,6	259,7	165,7	291,4	186,8
Dic-02	188,2	152,3	256,0	164,5	294,6	189,5
Ene-03	186,7	152,6	236,9	155,5	282,6	185,4
Feb-03	175,5	143,7	230,5	153,0	278,2	182,7
Mar-03	178,5	149,4	224,1	153,6	270,8	179,4
Abr-03	187,8	158,4	210,4	142,7	256,6	172,1
May-03	195,7	162,0	206,6	140,6	268,2	180,0
Jun-03	198,6	162,9	205,0	140,8	268,9	180,3
Jul-03	197,6	161,7	203,8	140,2	259,6	175,2
Ago-03	198,0	161,1	213,8	144,9	266,9	177,6
Sep-03	204,4	167,5	213,8	145,3	269,6	179,1
Oct-03	203,3	167,4	207,9	142,3	273,0	181,5
Nov-03	203,0	164,8	208,6	141,6	274,9	181,3
Dic-03	208,2	166,9	213,5	143,5	296,4	191,9
Ene-04	210,3	169,1	208,7	142,6	296,1	193,9
Feb-04	207,6	166,8	212,5	143,3	300,1	194,2
Mar-04	206,2	167,4	210,1	142,0	288,1	186,5
Abr-04	200,6	165,0	204,5	139,5	274,5	177,9
May-04	193,5	159,9	210,2	143,7	281,9	182,0
Jun-04	194,6	162,8	212,6	145,8	287,7	186,4
Jul-04	200,4	168,2	211,0	144,4	288,2	187,1
Ago-04	208,5	172,0	214,4	144,4	291,6	186,0
Sep-04	213,9	178,4	212,1	142,9	289,2	185,3
Oct-04	214,2	179,2	210,7	143,0	293,3	188,2
Nov-04	218,7	186,6	209,8	145,4	303,0	196,6
Dic-04	225,4	191,6	208,5	143,8	312,9	201,6
Ene-05	224,6	193,8	204,1	144,6	297,5	198,9
Feb-05	229,3	197,4	201,2	142,2	290,3	193,8
Mar-05	218,4	188,8	200,5	142,0	292,6	194,7
Abr-05	228,1	194,1	199,1	139,8	284,7	187,6
May-05	239,4	201,5	197,0	138,9	277,2	183,2
Jun-05	240,6	202,2	194,9	138,0	262,6	175,3
Jul-05	241,2	200,6	192,9	137,6	256,0	171,7
Ago-05	242,5	198,5	194,2	137,9	262,8	175,0
Sep-05	248,8	201,5	195,9	140,4	261,9	173,1
Oct-05	256,6	208,0	198,5	144,9	260,6	172,4
Nov-05	261,1	212,8	194,6	142,7	252,1	168,6
Dic-05	256,1	207,0	194,7	143,1	255,6	171,2
Ene-06	259,0	209,1	195,8	143,8	259,7	176,7
Feb-06	273,4	217,8	196,9	140,4	257,1	173,3
Mar-06	272,1	218,9	196,1	142,0	258,1	176,9
Abr-06	272,5	217,0	195,2	141,3	261,8	178,9
May-06	264,1	211,4	194,4	141,0	270,7	185,2
Jun-06	255,7	207,2	195,6	141,7	269,6	184,3
Jul-06	261,0	211,7	195,1	141,7	268,1	184,6
Ago-06	263,8	214,5	194,2	141,4	269,3	185,4
Sep-06	261,8	215,2	194,7	140,3	266,9	184,6
Oct-06	263,5	219,8	193,9	137,0	262,6	182,6
Nov-06	257,8	217,8	191,6	137,8	263,8	184,6
Dic-06	256,6	217,1	189,8	136,7	267,5	187,6
Ene-07	259,6	220,2	184,5	137,5	261,5	186,1
Feb-07	266,6	224,5	186,0	139,0	264,7	187,5
Mar-07	266,1	224,1	186,2	140,4	267,7	189,3
Abr-07	270,5	225,6	185,3	138,7	271,9	190,0
May-07	275,9	227,0	185,1	137,9	270,6	187,2
Jun-07	282,6	228,6	184,6	135,5	267,6	182,4

Nota: Para Zona Euro, se utilizaron índices correspondientes a Alemania para los datos previos a Enero de 1999, fecha de implementación del Euro. A partir de esta fecha, se utilizan los índices del Área Euro.

Fuente: CEP en base a INDEC, BCRA, Banco Central de Brasil, FGV, BLS, ECB y FRB of St. Louis.

Cuadro 3.1: Tipo de cambio real multilateral

2001=100 Deflactado por IPIM

Periodo	Indice de tipo de cambio real	Chile	Uruguay	Paraguay	Bolivia
Ene-01	103,7	104,8	102,6	109,9	100,7
Feb-01	102,7	106,0	101,6	107,1	100,2
Mar-01	101,5	102,1	102,3	103,9	100,1
Abr-01	100,5	102,4	102,8	103,0	100,0
May-01	99,3	102,8	100,9	102,6	99,0
Jun-01	98,4	101,3	98,6	101,0	99,7
Jul-01	97,2	96,3	98,8	95,2	100,3
Ago-01	98,5	96,8	99,1	97,0	99,6
Sep-01	97,8	97,5	98,3	95,8	99,1
Oct-01	97,8	94,8	98,2	94,4	99,8
Nov-01	100,6	97,4	99,0	94,5	100,6
Dic-01	101,9	97,8	97,8	95,6	100,8
Ene-02	133,9	129,6	127,2	123,4	131,2
Feb-02	164,1	158,1	157,2	150,9	160,7
Mar-02	182,8	179,9	171,9	167,2	174,5
Abr-02	184,2	186,2	163,1	166,6	172,4
May-02	190,0	192,5	169,5	172,6	178,3
Jun-02	187,7	186,9	162,7	164,3	176,9
Jul-02	177,9	177,4	134,9	146,9	167,4
Ago-02	168,6	170,2	125,1	144,5	159,0
Sep-02	164,9	165,5	133,7	146,8	155,9
Oct-02	162,8	167,3	137,3	144,6	155,2
Nov-02	165,6	167,3	134,1	141,7	152,2
Dic-02	166,1	164,9	133,5	140,2	150,6
Ene-03	158,6	153,3	123,9	132,5	139,6
Feb-03	153,8	147,7	118,4	134,1	134,4
Mar-03	154,0	148,3	123,4	134,1	131,1
Abr-03	150,6	141,3	117,9	129,4	126,0
May-03	152,0	139,8	113,2	132,1	123,9
Jun-03	151,9	138,9	119,0	135,1	122,6
Jul-03	151,1	140,9	119,2	139,3	122,6
Ago-03	154,3	146,6	124,0	140,0	126,6
Sep-03	157,2	151,0	128,3	140,5	126,4
Oct-03	156,6	150,4	126,3	140,5	124,3
Nov-03	156,6	152,9	123,4	141,7	123,2
Dic-03	160,9	158,1	124,6	149,2	124,6
Ene-04	161,8	161,1	123,1	142,5	122,6
Feb-04	161,5	159,5	122,6	148,4	122,6
Mar-04	159,0	155,2	121,3	149,1	119,9
Abr-04	155,4	152,9	121,2	147,7	116,3
May-04	156,0	153,5	125,5	149,5	118,5
Jun-04	159,0	156,2	126,3	145,1	120,5
Jul-04	160,0	157,6	126,9	144,6	119,7
Ago-04	160,7	158,3	131,9	145,8	119,1
Sep-04	162,0	159,9	133,5	144,9	117,8
Oct-04	162,9	162,7	132,6	144,0	116,6
Nov-04	167,8	165,5	135,7	143,2	117,9
Dic-04	170,2	165,8	134,0	141,8	118,0
Ene-05	170,5	166,4	133,8	140,9	119,6
Feb-05	169,2	164,4	133,0	136,8	117,0
Mar-05	165,7	161,5	130,7	138,1	115,1
Abr-05	164,5	162,0	131,6	136,7	111,8
May-05	165,2	162,1	134,7	136,6	112,3
Jun-05	163,3	161,6	133,7	140,2	113,5
Jul-05	161,7	163,5	130,9	141,8	111,1
Ago-05	163,3	171,2	132,9	142,9	110,9
Sep-05	163,9	172,7	132,6	140,0	110,6
Oct-05	166,3	175,1	138,8	141,2	111,2
Nov-05	165,9	173,1	137,6	142,0	111,7
Dic-05	166,1	175,8	135,1	144,2	113,1
Ene-06	168,2	175,3	133,4	144,6	113,2
Feb-06	169,2	175,7	133,1	145,5	112,7
Mar-06	170,8	176,9	135,9	151,6	113,4
Abr-06	171,1	183,2	135,0	150,9	111,6
May-06	171,4	183,8	138,1	156,1	111,7
Jun-06	169,4	180,4	139,0	157,3	112,5
Jul-06	171,0	184,3	140,0	158,8	112,4
Ago-06	172,1	185,7	141,4	160,3	111,8
Sep-06	171,6	180,6	141,9	162,8	112,9
Oct-06	171,3	178,1	139,0	166,7	113,1
Nov-06	171,2	177,1	134,3	164,0	112,7
Dic-06	171,4	175,0	134,7	164,7	112,8
Ene-07	171,9	172,5	136,9	168,5	114,6
Feb-07	174,0	169,0	137,4	167,2	115,4
Mar-07	175,0	172,9	140,0	169,2	115,3
Abr-07	175,3	175,3	139,5	167,1	112,6
May-07	174,7	177,0	138,8	163,2	111,3
Jun-07	173,3	176,6	137,1	159,6	110,2

Aclaración: El cálculo del TCR pondera los principales destinos de exportación según las exportaciones del período 2001-2004.

Fuente: CEP en base BCRA, INDEC, FRB of St. Louis y fuentes nacionales.

Cuadro 3.2: Índice de precios de exportación de commodities

Base 1993=100

Período	Índice de precio de commodities
I-01	103,52
II-01	100,80
III-01	100,59
IV-01	93,30
I-02	90,51
II-02	96,42
III-02	106,09
IV-02	107,81
I-03	118,22
II-03	112,11
III-03	113,99
IV-03	121,17
I-04	132,97
II-04	139,66
III-04	137,77
IV-04	137,21
I-05	136,11
II-05	147,06
III-05	167,12
IV-05	169,20
I-06	169,47
II-06	187,10
III-06	190,52
IV-06	183,73

Fuente: CEP en base a INDEC

Cuadro 4: Comercio Argentino total

Millones de Dólares

Periodo	Exportaciones	Var. Interanual	Importaciones	Var. Interanual	Saldo
1993	13.117,8	7,2%	16.783,5	12,9%	-3.665,8
1994	15.839,2	20,7%	21.590,3	28,6%	-5.751,0
1995	20.963,1	32,3%	20.121,7	-6,8%	841,4
1996	23.810,7	13,6%	23.761,8	18,1%	48,9
1997	26.430,9	11,0%	30.450,2	28,1%	-4.019,3
1998	26.441,0	0,0%	31.403,5	3,1%	-4.962,5
1999	23.332,7	-11,8%	25.508,2	-18,8%	-2.175,4
2000	26.341,0	12,9%	25.280,5	-0,9%	1.060,5
2001	26.610,1	1,0%	20.321,1	-19,6%	6.288,9
2002	25.650,6	-3,6%	8.989,5	-55,8%	16.661,1
2003	29.484,1	14,9%	13.813,3	53,7%	15.670,8
2004	34.550,2	17,2%	22.445,3	62,5%	12.104,9
2005	40.352,0	16,8%	28.688,8	27,8%	11.663,2
2006	46.459,0	15,1%	34.151,0	19,0%	12.308,0
Ene-02	1.817,8	-10,8%	850,6	-56,5%	967,2
Feb-02	1.781,9	-3,1%	627,8	-64,2%	1.154,2
Mar-02	2.112,4	4,7%	592,9	-70,9%	1.519,5
Abr-02	2.181,7	-8,7%	612,0	-68,1%	1.569,7
May-02	2.369,5	-7,6%	861,8	-58,6%	1.507,7
Jun-02	2.226,5	-12,5%	682,7	-61,6%	1.543,7
Jul-02	2.244,5	-4,5%	811,0	-54,2%	1.433,5
Ago-02	2.176,8	-13,6%	762,0	-58,2%	1.414,8
Sep-02	2.296,7	4,5%	719,0	-49,8%	1.577,6
Oct-02	2.258,1	8,7%	875,9	-42,1%	1.382,2
Nov-02	2.160,5	2,6%	808,9	-39,4%	1.351,5
Dic-02	2.024,3	3,1%	784,9	-15,8%	1.239,5
Ene-03	2.192,1	20,6%	798,6	-6,1%	1.393,6
Feb-03	2.138,4	20,0%	776,2	23,7%	1.362,2
Mar-03	2.257,1	6,8%	925,1	56,0%	1.332,0
Abr-03	2.471,5	13,3%	1.108,0	81,0%	1.363,4
May-03	2.788,2	17,7%	1.082,6	25,6%	1.705,6
Jun-03	2.885,6	29,6%	1.137,0	66,5%	1.748,6
Jul-03	2.802,8	24,9%	1.259,2	55,3%	1.543,6
Ago-03	2.315,5	6,4%	1.131,0	48,4%	1.184,5
Sep-03	2.387,2	3,9%	1.315,1	82,9%	1.072,1
Oct-03	2.428,2	7,5%	1.437,5	64,1%	990,8
Nov-03	2.411,2	11,6%	1.340,0	65,7%	1.071,1
Dic-03	2.406,4	18,9%	1.503,1	91,5%	903,3
Ene-04	2.320,8	5,9%	1.608,6	101,4%	712,2
Feb-04	2.394,5	12,0%	1.363,7	75,7%	1.030,7
Mar-04	2.658,5	17,8%	1.690,1	82,7%	968,5
Abr-04	3.039,7	23,0%	1.650,9	49,0%	1.388,8
May-04	3.392,4	21,7%	1.792,2	65,5%	1.600,2
Jun-04	2.947,3	2,1%	2.039,3	79,4%	908,0
Jul-04	3.026,7	8,0%	1.969,8	56,4%	1.056,9
Ago-04	2.938,5	26,9%	2.031,6	79,6%	906,9
Sep-04	2.994,9	25,5%	2.025,2	54,0%	969,7
Oct-04	2.826,2	16,4%	1.972,5	37,2%	853,7
Nov-04	3.048,3	26,4%	2.192,6	63,6%	855,7
Dic-04	2.962,4	23,1%	2.108,7	40,3%	853,6
Ene-05	2.781,0	19,8%	1.900,9	18,2%	880,1
Feb-05	2.611,0	9,0%	1.867,4	36,9%	743,6
Mar-05	3.054,0	14,9%	2.197,7	30,0%	856,3
Abr-05	3.562,0	17,2%	2.380,0	44,2%	1.182,0
May-05	3.695,0	8,9%	2.476,2	38,2%	1.218,8
Jun-05	3.449,0	17,0%	2.723,6	33,6%	725,4
Jul-05	3.599,0	18,9%	2.349,2	19,3%	1.249,8
Ago-05	3.836,0	30,5%	2.625,7	29,2%	1.210,3
Sep-05	3.481,0	16,2%	2.468,1	21,9%	1.012,9
Oct-05	3.392,0	20,0%	2.502,7	26,9%	889,3
Nov-05	3.268,0	7,2%	2.701,4	23,2%	566,6
Dic-05	3.624,0	22,3%	2.495,9	18,4%	1.128,1
Ene-06	3.182,0	14,4%	2.323,0	22,2%	859,0
Feb-06	3.083,0	18,1%	2.326,0	24,6%	757,0
Mar-06	3.642,0	19,3%	2.722,0	23,9%	920,0
Abr-06	3.918,0	10,0%	2.546,0	7,0%	1.372,0
May-06	4.181,0	13,2%	2.825,0	14,1%	1.356,0
Jun-06	3.844,0	11,5%	2.858,0	4,9%	986,0
Jul-06	3.814,0	6,0%	2.853,0	21,4%	961,0
Ago-06	4.240,0	10,5%	3.282,0	25,0%	958,0
Sep-06	4.035,0	15,9%	3.169,0	28,4%	866,0
Oct-06	4.202,0	23,9%	3.254,0	30,0%	948,0
Nov-06	4.099,0	25,4%	3.237,0	19,8%	862,0
Dic-06	4.219,0	16,4%	2.756,0	10,4%	1.463,0
Ene-07	3.368,0	5,8%	2.950,0	27,0%	418,0
Feb-07	3.531,0	14,5%	2.791,0	20,0%	740,0
Mar-07	4.112,0	12,9%	3.418,0	25,6%	694,0
Abr-07	4.261,0	8,8%	3.139,0	23,3%	1.122,0
May-07	4.794,0	14,7%	3.542,0	25,4%	1.252,0
Jun-07	4.480,0	16,5%	3.580,0	25,3%	900,0
Jul-07	4.603,0	20,7%	4.124,0	44,5%	479,0
Ene-Jun 06	25.664,0	12,8%	18.453,0	16,1%	7.211,0
Ene-Jun 07	29.149,0	13,6%	23.544,0	27,6%	5.605,0

Nota: Los datos del año 2006 y 2007 son estimativos

Fuente: INDEC

Cuadro 4.1: Exportaciones por grandes rubros en millones de dólares
Millones de Dólares

Período	Primarios	Var. Interanual	MOA	Var. Interanual	MOI	Var. Interanual	Combustibles	Var. Interanual
1993	3.273,6	0,1	4.929,6	1,9%	3.678,4	30,3%	1.235,6	14,2%
1994	3.736,2	14,1%	5.805,0	17,8%	4.646,3	26,3%	1.651,2	33,6%
1995	4.816,3	28,9%	7.473,3	28,7%	6.503,2	40,0%	2.169,4	31,4%
1996	5.817,7	20,8%	8.438,8	12,9%	6.464,3	-0,6%	3.088,6	42,4%
1997	5.704,9	-1,9%	9.104,4	7,9%	8.333,5	28,9%	3.286,9	6,4%
1998	6.603,8	15,8%	8.761,5	-3,8%	8.624,3	3,5%	2.451,4	-25,4%
1999	5.190,1	-21,4%	8.180,8	-6,6%	6.951,5	-19,4%	3.010,4	22,8%
2000	5.346,2	3,0%	7.863,0	-3,9%	8.230,0	18,4%	4.901,9	62,8%
2001	6.094,1	14,0%	7.445,3	-5,3%	8.289,3	0,7%	4.781,3	-2,5%
2002	5.272,6	-13,5%	8.137,9	9,3%	7.601,3	-8,3%	4.638,8	-3,0%
2003	6.665,6	26,4%	9.938,0	22,1%	7.674,6	1,0%	5.205,9	12,2%
2004	6.850,8	2,8%	11.953,8	20,3%	9.550,2	24,4%	6.195,4	19,0%
2005	7.875,9	15,0%	13.162,1	10,1%	11.944,3	25,1%	7.129,4	15,1%
2006	8.996,4	14,2%	15.254,0	15,9%	14.807,7	24,0%	7.510,7	5,3%
Ene-02	450,3	-13,9%	535,3	3,3%	522,0	-17,0%	310,3	-15,9%
Feb-02	368,2	-16,9%	487,5	7,1%	611,6	2,6%	314,6	-8,9%
Mar-02	548,1	27,1%	536,2	14,1%	651,3	-11,2%	376,9	-1,7%
Abr-02	570,5	-12,9%	627,7	14,7%	595,0	-18,9%	388,6	-14,2%
May-02	632,2	-17,3%	699,0	10,3%	711,4	-3,7%	326,9	-23,8%
Jun-02	531,8	-18,1%	684,4	-3,0%	636,8	-20,6%	373,4	-3,5%
Jul-02	464,2	-21,2%	791,9	18,5%	670,3	-2,8%	318,1	-21,3%
Ago-02	427,0	-31,4%	709,6	-5,5%	636,6	-6,2%	403,6	-13,4%
Sep-02	370,5	-24,0%	835,1	36,3%	669,2	-5,1%	421,9	7,3%
Oct-02	279,2	-3,7%	787,1	8,7%	701,9	0,9%	489,9	33,0%
Nov-02	321,9	17,5%	741,8	4,0%	606,0	-13,7%	490,8	17,8%
Dic-02	308,7	-15,4%	702,4	8,6%	589,3	0,7%	423,9	15,5%
Ene-03	387,0	-14,0%	751,6	40,4%	606,5	16,2%	447,1	44,1%
Feb-03	446,6	21,3%	704,8	44,6%	519,3	-15,1%	467,7	48,6%
Mar-03	510,7	-6,8%	677,6	26,4%	640,3	-1,7%	428,5	13,7%
Abr-03	827,7	45,1%	660,4	5,2%	593,4	-0,3%	390,0	0,4%
May-03	908,8	43,7%	860,6	23,1%	619,2	-13,0%	399,7	22,3%
Jun-03	944,2	77,5%	881,5	28,8%	658,6	3,4%	401,3	7,5%
Jul-03	829,9	78,8%	913,7	15,4%	639,8	-4,5%	419,4	31,8%
Ago-03	412,0	-3,5%	833,7	17,5%	598,9	-5,9%	470,9	16,7%
Sep-03	365,9	-1,2%	863,0	3,3%	694,1	3,7%	464,1	10,0%
Oct-03	342,0	22,5%	943,1	19,8%	726,3	3,5%	416,8	-14,9%
Nov-03	343,6	6,7%	965,8	30,2%	655,6	8,2%	446,2	-9,1%
Dic-03	347,2	12,5%	882,4	25,6%	722,5	22,6%	454,4	7,2%
Ene-04	433,3	11,9%	860,8	14,5%	585,1	-3,5%	441,7	-1,2%
Feb-04	415,1	-7,0%	943,0	33,8%	625,6	20,5%	410,8	-12,2%
Mar-04	511,4	0,1%	888,7	31,1%	745,1	16,4%	513,4	19,8%
Abr-04	892,4	7,8%	1.018,8	54,3%	670,3	13,0%	458,3	17,5%
May-04	933,3	2,7%	1.202,8	39,8%	756,9	22,2%	499,3	24,9%
Jun-04	638,7	-32,4%	1.049,9	19,1%	782,4	18,8%	476,3	18,7%
Jul-04	652,9	-21,3%	1.094,6	19,8%	774,9	21,1%	504,4	20,3%
Ago-04	607,8	47,5%	998,2	19,7%	819,8	36,9%	512,7	8,9%
Sep-04	536,0	46,5%	972,1	12,6%	834,3	20,2%	652,5	40,6%
Oct-04	318,9	-6,8%	949,0	0,6%	945,3	30,1%	613,0	47,0%
Nov-04	433,3	26,1%	1.043,0	8,0%	1.006,5	53,5%	565,5	26,7%
Dic-04	477,8	37,6%	932,9	5,7%	1.004,0	39,0%	547,6	20,5%
Ene-05	500,2	15,4%	905,6	5,2%	825,6	41,1%	541,5	22,6%
Feb-05	487,3	17,4%	840,6	-10,9%	828,5	32,4%	435,8	6,1%
Mar-05	652,4	27,6%	974,3	9,6%	913,1	22,6%	509,8	-0,7%
Abr-05	920,9	3,2%	1.042,2	2,3%	1.004,8	49,9%	574,0	25,3%
May-05	1.018,4	9,1%	1.124,2	-6,5%	994,2	31,3%	547,3	9,6%
Jun-05	760,8	19,1%	1.134,7	8,1%	925,8	18,3%	599,1	25,8%
Jul-05	829,7	27,1%	1.170,3	6,9%	1.012,8	30,7%	583,1	15,6%
Ago-05	756,4	24,4%	1.293,2	29,6%	1.068,4	30,3%	701,9	36,9%
Sep-05	564,9	5,4%	1.132,5	16,5%	1.057,3	26,7%	711,4	9,0%
Oct-05	418,0	31,1%	1.194,0	25,8%	1.114,7	17,9%	650,3	6,1%
Nov-05	353,0	-18,5%	1.148,3	10,1%	1.138,1	13,1%	611,4	8,1%
Dic-05	613,9	28,5%	1.202,2	28,9%	1.061,0	5,7%	663,8	21,2%
Ene-06	573,4	14,6%	1.114,8	23,1%	845,7	2,4%	627,6	15,9%
Feb-06	563,4	15,6%	1.037,4	23,4%	895,1	8,0%	572,9	31,5%
Mar-06	702,8	7,7%	1.132,7	16,3%	1.199,1	31,3%	588,8	15,5%
Abr-06	988,5	7,3%	1.122,0	7,7%	1.118,5	11,3%	692,9	20,7%
May-06	995,3	-2,3%	1.331,5	18,4%	1.326,6	33,4%	573,2	4,7%
Jun-06	791,1	4,0%	1.165,6	2,7%	1.204,2	30,1%	674,7	12,6%
Jul-06	671,0	-19,1%	1.302,2	11,3%	1.219,8	20,4%	612,0	5,0%
Ago-06	872,4	15,3%	1.385,8	7,2%	1.383,4	29,5%	649,4	-7,5%
Sep-06	648,5	14,8%	1.359,0	20,0%	1.432,3	35,5%	625,2	-12,1%
Oct-06	765,0	83,0%	1.480,0	24,0%	1.309,0	17,4%	671,0	3,2%
Nov-06	730,0	106,8%	1.333,0	16,1%	1.465,0	28,7%	581,0	-5,0%
Dic-06	695,0	13,2%	1.490,0	23,9%	1.409,0	32,8%	642,0	-3,3%
Ene-07	603,0	5,2%	1.119,0	0,4%	1.126,0	33,1%	521,0	-17,0%
Feb-07	615,0	9,2%	1.221,0	17,7%	1.156,0	29,1%	520,0	-9,2%
Mar-07	905,0	28,8%	1.249,0	10,3%	1.390,0	15,9%	553,0	-6,1%
Abr-07	1.194,0	20,8%	1.350,0	20,3%	1.178,0	5,3%	539,0	-22,2%
May-07	1.264,0	27,0%	1.579,0	18,6%	1.399,0	5,5%	552,0	-3,7%
Jun-07	1.108,0	40,1%	1.507,0	29,3%	1.413,0	17,3%	452,0	-33,0%
Jul-07	1.138,0	69,6%	1.653,0	26,9%	1.369,0	12,2%	444,0	-27,5%
Ene-Jul 06	5.285,5	2,2%	8.206,2	14,1%	7.809,0	20,0%	4.342,1	14,5%
Ene-Jul 07	6.827,0	29,2%	9.678,0	17,9%	9.031,0	15,6%	3.581,0	-17,5%

Nota: Los datos del año 2006 y 2007 son estimativos
Fuente: INDEC

Cuadro 4.2: Importaciones por uso económico en millones de dólares

Millones de Dólares

Periodo	Bienes de Capital		Bienes Intermedios		Var. Interanual		Combustibles y Energía		Var. Interanual		Parte y piezas para bienes de capital		Var. Interanual		Bienes de Consumo		Var. Interanual		Vehículos de pasajeros		Var. Interanual		Resto		Var. Interanual	
	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	Var. Interanual	
1993	4.112.1	33.1%	5.073.2	6.7%	386.7	-7.0%	2.811.6	8.3%	3.526.6	10.0%	849.1	7.1%	24.1	25.8%												
1994	6.006.2	46.1%	7.244.0	23.1%	606.4	56.8%	3.400.6	20.9%	3.906.5	10.8%	1.398.8	64.7%	27.8	15.2%												
1995	4.745.6	-21.0%	7.221.0	15.6%	849.5	33.5%	3.373.2	-0.8%	3.173.8	-18.8%	774.8	-44.6%	23.7	-52.6%												
1996	5.606.9	18.1%	8.408.6	16.4%	844.7	4.3%	4.108.1	21.8%	3.583.0	12.9%	1.199.3	54.8%	11.2	-52.6%												
1997	7.717.9	37.7%	10.095.4	20.1%	970.2	14.9%	5.514.0	34.9%	4.535.8	26.6%	1.564.0	30.4%	25.8	129.5%												
1998	8.499.9	10.1%	10.017.7	-0.8%	852.9	-12.1%	5.514.0	-0.4%	4.859.8	7.1%	1.627.9	4.1%	24.0	-7.1%												
1999	6.748.0	-20.6%	8.353.9	-16.6%	730.2	-14.4%	4.197.3	-24.0%	4.501.0	2.4%	956.6	-41.2%	21.1	-11.9%												
2000	5.924.2	-12.2%	8.442.6	1.1%	1.034.8	41.7%	4.486.6	6.0%	4.608.7	2.4%	798.9	-16.5%	22.7	7.2%												
2001	4.182.3	-29.4%	7.342.9	-13.0%	841.2	-18.7%	3.406.7	-23.4%	3.997.8	-13.3%	535.0	-33.0%	15.2	-33.0%												
2002	1.292.8	-69.1%	4.366.5	-40.5%	482.2	-42.7%	1.525.5	-35.2%	1.134.7	-71.8%	173.7	-67.5%	12.1	-20.2%												
2003	6.000.8	93.4%	8.266.5	43.4%	543.9	12.8%	2.226.4	45.9%	1.751.5	54.4%	508.5	192.7%	15.5	28.1%												
2004	5.331.1	113.2%	8.632.2	37.8%	1.003.3	84.5%	4.822.3	62.7%	2.496.0	42.5%	1.196.8	135.3%	16.3	953.6%												
2005	7.011.4	31.5%	10.376.6	20.2%	1.545.3	54.0%	4.688.4	34.1%	3.162.1	26.7%	1.602.6	33.9%	13.2	19.2%												
2006	8.482.8	21.0%	11.920.6	14.9%	1.729.4	11.9%	5.899.7	21.4%	3.971.3	25.6%	2.038.5	72.2%	17.5	-11.1%												
2007	15.77	-62.6%	37.69	-49.3%	30.0	-59.5%	12.17	-62.9%	15.14	-55.6%	11.8	-72.3%	1.1	-49.0%												
2008	96.2	-73.6%	274.1	-56.8%	36.4	-52.4%	93.9	-70.2%	115.4	-62.5%	11.1	-77.9%	0.7	-62.1%												
2009	86.9	-78.5%	243.7	-66.8%	45.4	-49.3%	97.7	-72.3%	95.6	-75.7%	22.7	-61.0%	0.9	-66.6%												
2010	65.8	-83.6%	294.8	-65.1%	36.8	-48.2%	116.0	-65.3%	91.8	-75.9%	5.8	-89.8%	0.9	-42.7%												
2011	159.8	-65.8%	395.7	-42.8%	60.4	-21.4%	132.3	-66.2%	98.3	-76.0%	14.2	-67.8%	0.9	-21.4%												
2012	71.9	-80.2%	345.4	-46.8%	57.2	-34.0%	127.8	-58.3%	73.6	-76.0%	5.8	-77.5%	0.9	-21.4%												
2013	87.4	-74.7%	443.0	-31.0%	44.6	-49.0%	138.9	-53.0%	81.8	-75.3%	14.2	-78.7%	1.1	-1.1%												
2014	87.4	-77.1%	390.0	-39.9%	31.6	-68.2%	156.6	-46.5%	79.9	-76.1%	15.4	-76.0%	1.1	59.4%												
2015	93.4	-67.8%	371.1	-29.3%	29.8	-47.1%	125.9	-41.9%	82.2	-73.5%	15.7	-53.9%	1.0	110.1%												
2016	160.0	-44.7%	436.8	-20.2%	39.2	-51.1%	136.9	-45.1%	88.4	-70.7%	18.4	-49.5%	1.0	31.5%												
2017	106.3	-34.3%	375.2	-19.5%	35.5	-18.6%	134.7	-26.5%	88.8	-70.7%	15.2	-60.2%	1.0	97.2%												
2018	94.7	-39.6%	376.6	-12.0%	37.6	-18.6%	134.7	-26.5%	88.8	-70.7%	15.2	-60.2%	1.0	97.2%												
2019	94.7	-39.6%	376.6	-12.0%	37.6	-18.6%	134.7	-26.5%	88.8	-70.7%	15.2	-60.2%	1.0	97.2%												
2020	313.9	434.6%	322.0	49.0%	38.4	4.8%	127.6	35.8%	90.1	-40.5%	11.6	-1.4%	1.1	6.5%												
2021	345.0	76.6%	714.1	67.9%	68.0	16.9%	299.8	93.9%	159.5	71.4%	72.4	446.3%	8.8	19.3%												
2022	373.7	106.7%	690.7	19.5%	68.0	29.7%	293.9	62.3%	184.0	41.9%	87.2	144.8%	13.4	31.0%												
2023	418.3	140.3%	754.4	39.2%	128.8	10.9%	322.1	84.2%	208.8	66.3%	109.8	321.7%	15.0	110.7%												
2024	440.5	107.9%	802.2	27.6%	195.1	34.7%	331.8	72.3%	215.3	43.2%	127.1	197.5%	16.1	106.7%												
2025	446.6	153.2%	830.2	55.3%	72.5	98.1%	331.8	72.3%	215.3	43.2%	127.1	197.5%	16.1	106.7%												
2026	530.6	114.0%	767.2	31.8%	66.6	73.6%	308.1	46.5%	227.9	32.7%	116.2	77.9%	13.6	884.2%												
2027	484.0	66.7%	737.6	21.2%	81.9	91.2%	313.1	38.4%	227.6	11.5%	113.4	77.0%	14.9	863.1%												
2028	543.7	96.7%	854.5	63.2%	71.2	33.2%	352.9	53.9%	261.3	39.6%	93.2	35.9%	15.8	915.0%												
2029	592.7	53.8%	744.9	29.4%	67.7	67.7%	345.3	56.9%	247.3	17.9%	95.0	35.6%	15.8	748.2%												
2030	421.9	-17.9%	778.0	31.4%	86.2	47.6%	323.9	45.8%	206.9	27.4%	72.6	38.2%	11.5	57.3%												
2031	398.5	30.1%	759.1	36.8%	86.0	91.7%	299.8	38.0%	201.4	26.6%	114.1	57.6%	8.5	-2.9%												
2032	473.5	38.1%	808.6	33.0%	179.1	17.9%	389.8	30.0%	244.1	22.3%	122.6	50.4%	10.0	-19.5%												
2033	507.0	49.9%	895.3	37.6%	197.4	47.3%	453.2	53.9%	253.4	22.7%	133.1	51.3%	11.8	10.9%												
2034	714.6	75.6%	923.4	22.4%	201.3	4.6%	444.2	37.9%	258.3	23.7%	149.4	17.5%	12.4	-23.0%												
2035	544.7	23.7%	873.7	15.9%	153.8	41.0%	393.7	22.6%	249.9	17.6%	126.0	5.9%	9.3	-38.9%												
2036	630.4	41.2%	928.1	11.8%	128.1	76.6%	436.2	31.4%	285.5	38.6%	205.5	58.9%	11.9	-21.7%												
2037	661.4	24.7%	822.7	7.3%	110.4	65.8%	433.0	40.5%	302.7	35.8%	126.5	8.8%	11.4	-16.3%												
2038	673.8	39.2%	836.7	13.4%	98.3	20.0%	438.4	40.0%	301.0	32.2%	144.8	27.7%	9.7	-34.8%												
2039	757.5	39.3%	918.7	7.5%	98.0	37.6%	446.0	26.4%	320.5	22.7%	150.6	61.5%	10.1	-36.1%												
2040	691.7	16.7%	849.6	14.1%	127.4	88.2%	375.0	8.6%	291.4	17.6%	150.1	57.9%	10.7	-32.2%												
2041	529.6	25.5%	897.0	15.3%	99.2	15.1%	368.9	13.9%	258.7	25.0%	161.0	121.8%	9.0	-21.7%												
2042	548.8	37.7%	827.6	9.0%	99.5	15.7%	406.5	35.6%	274.5	27.5%	160.3	40.5%	9.3	9.4%												
2043	636.3	34.4%	945.3	10.9%	124.5	57.4%	492.6	26.4%	319.3	30.8%	166.2	35.6%	11.0	10.0%												
2044	627.0	21.3%	842.2	-4.6%	132.8	-27.9%	471.9	11.1%	304.7	22.4%	157.0	46.3%	10.2	-24.8%												
2045	648.6	28.1%	989.9	70.6%	123.1	-13.3%	510.2	12.5%	351.5	38.7%	182.8	37.3%	10.2	-13.6%												
2046	638.9	-13.0%	638.9	7.5%	171.0	7.8%	503.6	13.4%	315.9	22.3%	181.5	21.5%	9.8	-21.0%												
2047	719.6	32.1%	993.8	14.2%	180.1	17.1%	480.5	22.0%	311.7	25.7%	155.3	23.3%	8.8	-5.4%												
2048	823.6	30.6%	1126.0	21.3%	223.1	74.2%	548.1	25.7%	375.1	31.4%	178.1	-13.3%	9.2	-22.7%												
2049	857.4	29.6%	1080.5	31.3%	184.1	66.8%	530.4	22.5%	355.9	17.6%	151.3	19.6%	10.0	-12.3%												
2050	854.0	26.7%	1100.0	31.5%	199.0	41.4%	570.0	30.0%	377.0	25.2%	205.0	41.6%	9.0	-7.2%												
2051	841.0	11.0%	1146.0	24.7%	119.0	21.4%	550.0	23.3%	388.0	21.1%	183.0	21.5%	10.0	-1.0%												
2052	758.0	9.6%	946.0	11.3%	79.0	-38.0%	467.0	24.5%	339.0	16.3%	157.0	4.6%	10.0	-6.5%												
2053	745.0	40.7%	1122.0	25.1%	120.0	21.0%	457.0	23.9%	344.0	33.0%	154.0	-4.3%	8.0	-11.1%												
2054	677.0	23.4%	998.0	20.6%	83.0	-16.6%	490.0	20.5%	324.0	18.0%	209.0	30.4%	9.0	-3.2%												
2055	833.0	30.9%	1184.0	21.5%	114.0	-8.4%	612.0	24.2%	415.0	30.0%	250.0	50.4%	10.0	-9.1%												
2056	730.0	16.4%	1081.0	28.4%	115.0	-13.4%	622.0	31.8%	379.0	24.4%	260.0	28.0%	10.0	-10.7%												
2057	840.0	29.5%	1216.0	22.8%	185.0	40.0%	629.0	23.3%	403.0	14.7%	260.0	42.2%	9.0	-11.8%												
2058	805.0	26.0%	1222.0	23.0%	172.0	55.3%	635.0	26.1%	387.0	23.5%	184.0	1.4%	10.0	2.0%												
2059	3.629.2	18.9%	5.524.3	7.3%	805.1	-2.9%	2.733.7	17.9%	1.824.6	29.1%	1.008.8	44.3%	60.5	-12.4%												
2060	4.630.0	27.6%	6.823.0	23.3%	954.0	18.5%	3.445.0	25.1%	2.252.0	23.4%	1.258.0	27.4%	56.0	-7.4%												

Nota: Los datos de año 2006 y 2007 son estimados

Fuente: INDEC

Cuadro 4.3: Comercio bilateral

Millones de Dólares

Período	Brasil			EEUU			UNION EUROPEA			CHILE			CHINA*			JAPÓN		
	Espo.	Impo.	Saldo	Espo.	Impo.	Saldo	Espo.	Impo.	Saldo	Espo.	Impo.	Saldo	Espo.	Impo.	Saldo	Espo.	Impo.	Saldo
1993	2.814,2	3.663,9	-849,7	1.263,7	3.076,2	-1.812,5	37.608	43.435	-582,7	591,9	472,5	119,4	319,1	722,3	-403,2	466,8	1038,6	-571,8
1994	3.634,8	4.323,1	-688,3	1.728,9	4.330,6	-2.601,7	39.828	46.152	-6.324	798,8	541,1	257,7	425,5	837,7	-408,2	445,2	966,3	-541,0
1995	5.484,8	5.335,7	150,9	1.586,6	4.179,3	-2.592,7	46.741	70.032	-23.291	1.718,8	1.558,8	159,9	519,3	787,5	-268,2	572,5	708,3	-135,8
1996	8.133,1	6.914,0	1.219,1	1.944,5	4.719,3	-2.775,0	48.741	70.032	-21.291	1.718,8	1.558,8	159,9	519,3	787,5	-268,2	572,5	708,3	-135,8
1997	7.949,3	7.054,7	894,6	2.179,0	6.058,1	-3.879,1	41.057	84.700	-43.643	1.931,6	1.687,5	244,1	1064,2	1.077,8	-13,6	554,4	1.149,9	-595,4
1998	6.990,8	6.443,0	547,8	3.103,3	4.769,3	-1.666,1	47.281	89.718	-42.437	1.864,1	1.687,5	176,6	1.156,5	1.064,2	-87,3	656,8	1.452,9	-796,1
1999	6.990,8	6.443,0	547,8	3.103,3	4.769,3	-1.666,1	47.281	89.718	-42.437	1.864,1	1.687,5	176,6	1.156,5	1.064,2	-87,3	656,8	1.452,9	-796,1
2000	6.205,6	5.230,2	975,4	2.840,4	3.736,9	-896,5	46.782	46.981	-19,9	2.851,2	2.674,1	177,1	1.188,2	1.188,2	0	336,9	379,8	-43,0
2001	4.848,0	2.517,5	2.330,6	2.892,0	1.788,5	1.103,4	52.332	21.091	31.241	1.132,1	1.132,1	0	1.122,5	1.122,5	0	364,1	364,1	0
2002	4.607,9	4.701,2	-93,3	3.034,0	2.232,3	801,7	61.365	27.912	33.453	3.445,9	2.898,8	315,6	25.383	742,4	17.645	371,6	395,2	-23,6
2003	5.605,1	7.567,0	-1.961,9	3.732,6	3.388,5	344,1	62.087	42.375	19.712	3.838,5	4.045,4	343,4	27.366	1.429,8	13.942	359,6	612,3	-252,8
2004	6.328,3	10.293,1	-3.964,8	4.570,5	4.046,4	524,1	67.644	48.334	19.310	4.481,0	5.490,9	392,1	33.209	2.273,0	10.929	378,9	788,9	-408,5
2005	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2006	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2007	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2008	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2009	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2010	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2011	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2012	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2013	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2014	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2015	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2016	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2017	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2018	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2019	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2020	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2021	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2022	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2023	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2024	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2025	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2026	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2027	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2028	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2029	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2030	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2031	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2032	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2033	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2034	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2035	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2036	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2037	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2038	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2039	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2040	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2041	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2042	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2043	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2044	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2045	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2046	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7	932,8	-528,1
2047	8.131,7	11.871,5	-3.739,8	4.106,3	4.300,2	-1.93,9	81.718	48.334	33.384	4.359,2	5.995,9	1.636,7	36.751	3.151,7	523,3	404,7		

Cuadro 4.4: Exportaciones industriales por rama de actividad (CIIU Rev. 3)

millones de dólares

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	7 meses 2006	7 meses 2007
15 Alimentos y Bebidas	4523,5	5225,2	6777,1	7858,3	8373,4	8172,1	7527,3	7139,1	6848,8	7352,3	9233,5	10882,6	12026,6	14338,6	7693,1	8906,2
16 Productos de Tabaco	0,6	12,3	21,6	16,5	23,7	23,4	31,5	26,1	7,7	9,3	11,5	7,1	8,7	14,7	6,4	9,0
17 Productos Textiles	184,1	233,0	324,8	293,6	311,5	239,9	203,1	222,6	224,2	230,8	239,1	280,1	295,6	316,5	183,3	196,1
18 Confección de Prendas de Vestir, Terminación y Tañido de Piel	91,4	116,3	210,1	208,0	170,3	109,9	77,0	72,0	87,4	67,0	80,9	100,5	112,8	128,6	67,7	68,7
19 Curtido y Terminación de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	745,1	896,6	1037,0	925,3	1064,0	878,0	812,4	863,8	838,0	724,6	766,3	909,6	922,0	1001,0	569,3	632,2
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	18,9	24,3	46,3	88,1	99,3	75,8	72,2	77,8	64,5	129,6	181,2	256,1	255,1	289,6	162,7	151,4
21 Papel y Productos de Papel	86,7	127,7	301,3	245,6	294,1	279,4	249,0	326,6	277,5	280,8	340,4	419,3	419,6	497,4	265,4	310,8
22 Edición e Impresión; Reproducción de Grabaciones	96,0	91,3	130,1	140,9	108,9	139,8	105,5	111,7	97,5	63,3	64,9	83,4	107,9	123,2	64,1	60,5
23 Fab. de Coque, producto de la refinación del Petróleo	708,4	522,7	566,8	753,2	870,5	733,6	1064,0	1499,4	1673,6	1801,2	2275,8	3044,0	3432,0	3835,9	2353,0	2038,1
24 Sustancias y Productos Químicos	784,3	1013,2	1424,6	1413,0	1592,9	1839,5	1864,8	2054,5	2187,9	2124,2	2313,1	3012,9	3436,8	3794,7	2051,3	2153,9
25 Productos de Caucho y Plástico	104,5	142,4	228,1	244,7	292,4	317,5	270,7	309,2	297,8	298,8	310,5	412,5	558,6	675,1	366,0	396,4
26 Productos Minerales No Metálicos	86,3	79,0	123,0	119,3	133,8	126,0	105,5	106,3	100,2	106,5	120,2	145,2	171,8	200,2	112,6	110,5
27 Metales Comunes	568,9	670,7	1024,3	1010,1	1141,8	1095,8	1037,0	1351,3	1365,5	1544,4	1515,6	1658,8	2227,0	2734,2	1443,1	1725,0
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	139,6	107,1	175,2	159,7	181,8	158,8	135,8	134,3	155,0	137,3	125,7	186,3	248,9	293,4	159,6	172,6
29 Maquinaria y Equipo NCP	343,5	307,6	498,9	483,6	544,4	581,1	542,1	585,7	635,6	537,2	498,6	580,2	707,6	883,9	444,3	614,1
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática	81,6	83,0	68,9	45,4	30,4	36,2	28,5	40,6	37,0	42,1	21,7	22,4	24,1	27,5	15,8	25,9
31 Maquinaria y Aparatos Eléctricos NCP	123,6	277,1	131,4	116,8	234,6	201,4	187,5	212,2	240,7	170,3	150,8	200,1	249,8	281,5	153,1	179,0
32 Equipos y Aparatos de radio, Televisión y Comunicaciones	16,9	49,7	87,9	61,9	81,4	60,5	51,5	55,7	57,4	68,2	47,3	56,8	52,3	91,1	41,7	53,6
33 Instrumentos Médicos y de Precisión	47,5	67,9	257,8	50,8	72,7	74,4	71,1	99,5	117,8	85,9	80,9	134,7	169,5	197,1	108,8	101,8
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semirremolques	819,9	1004,3	1410,2	1756,9	2972,2	3236,9	1853,3	2148,9	2114,6	1717,8	1561,6	2249,2	3129,3	4278,4	2188,0	2735,6
35 Equipo de Transporte NCP	61,0	57,4	80,0	131,4	135,8	86,7	133,2	331,5	240,6	117,7	204,3	57,3	110,6	379,0	202,9	110,5
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufacturera NCP	78,6	250,8	111,7	122,0	138,2	134,2	158,4	224,1	244,9	233,8	215,8	202,6	147,1	154,8	85,2	79,5

Nota: Los datos del año 2006 y el 2007 son estimativos

Fuente: CEP en base a datos de INDEC

Cuadro 4.5: Importaciones industriales por rama de actividad (CIU Rev. 3)

Millones de Dólares

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	7 meses 2006	7 meses 2007
Alimentos y Bebidas	696,2	853,8	799,4	839,6	1010,1	1080,7	894,6	913,9	861,4	266,4	374,6	427,4	480,4	538,4	311,1	387,5
Productos de Tabaco	1,4	1,3	1,7	3,1	3,1	4,7	5,8	6,5	14,8	13,8	13,7	17,1	17,6	21,9	12,3	14,2
Productos Textiles	476,0	515,3	435,1	589,4	758,1	778,7	617,1	639,6	517,6	143,4	385,8	504,2	636,2	721,0	412,2	472,1
Conf. n de Prendas de Vestir, Terminación y Tejido de Pielés	258,9	252,9	179,5	173,4	189,9	223,7	230,8	257,7	232,3	36,5	52,8	92,8	121,4	150,5	83,9	112,1
Curtido y Term. de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	166,5	189,3	161,0	187,1	252,9	281,7	265,8	286,2	259,0	58,6	132,3	210,4	258,8	346,8	174,8	209,8
Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	106,4	136,2	113,4	131,6	173,1	203,7	171,8	151,5	118,3	43,1	75,6	110,7	122,4	145,8	82,1	104,5
Papel y Productos de Papel	498,0	579,2	752,6	804,6	958,3	1001,8	879,8	881,4	739,0	319,6	437,1	589,6	701,5	755,3	423,5	502,6
Edición e Impresión; Reproducción de Grabaciones	142,7	189,2	220,5	153,1	209,8	300,6	256,9	255,9	220,6	54,7	60,9	94,9	123,3	149,9	84,4	91,8
Fab. de Coque, producto de la refinación del Petróleo	233,3	387,6	476,5	444,5	383,8	335,3	292,8	352,8	270,9	134,1	174,7	420,5	728,2	903,8	503,6	828,0
Sustancias y Productos Químicos	2459,9	3119,2	3669,2	4476,1	4967,7	5014,2	4648,8	4725,7	4255,5	2852,3	3887,2	5063,8	5753,9	6462,0	3553,8	4402,2
Productos de Caucho y Plástico	544,4	643,2	706,1	823,3	1077,4	1067,5	882,9	925,4	766,3	356,4	603,1	793,7	968,4	1144,7	625,1	784,2
Productos Minerales No Metálicos	194,0	251,2	236,5	283,5	361,7	399,1	337,0	324,5	261,1	103,1	161,8	232,8	284,3	369,2	188,6	242,9
Metales Comunes	589,7	763,7	848,5	890,2	1255,5	1213,2	915,7	858,4	834,2	465,0	593,4	1068,7	1462,3	1719,2	910,6	1213,6
Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	401,5	564,3	662,2	737,3	899,0	1023,3	829,9	727,1	562,3	233,3	318,6	526,3	670,8	829,5	430,5	562,3
Maquinaria y Equipo NCP	2592,9	3365,8	3005,6	3665,9	4497,1	4436,3	3489,0	2883,3	2550,7	960,9	1739,0	2906,0	3689,3	4364,3	2287,9	3018,6
Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática	666,4	927,4	707,7	815,2	1125,5	1251,0	1162,8	1191,3	951,0	204,3	496,1	777,1	1033,9	1217,0	639,8	821,1
Maquinaria y Aparatos Eléctricos NCP	834,4	1073,8	1131,7	1295,7	1584,5	1849,7	1226,6	1308,2	989,5	376,7	506,3	802,4	1055,7	1433,0	739,6	976,6
Equipos y Aparatos de radio, Televisión y Comunicaciones	1456,2	1796,8	1251,8	1327,6	2081,6	2033,2	1776,4	2322,8	1308,8	161,9	482,4	1612,9	2317,9	2771,9	1446,3	1731,7
Instrumentos Médicos y de Precisión	473,8	645,0	556,2	648,7	799,3	788,4	713,8	721,1	577,8	207,1	341,5	497,2	656,3	810,1	437,7	533,1
Vehículos Automotores, Remolque y Semirremolques	2326,4	3421,7	2381,1	3320,2	4902,9	5303,6	3128,0	2861,6	1987,0	854,1	1602,8	3238,5	4446,4	5648,0	3114,8	4002,6
Equipo de Transporte NCP	590,7	631,4	429,8	458,5	601,4	678,7	998,7	619,6	370,4	246,3	178,0	601,4	760,1	953,3	474,3	566,0
De Muebles y Colchones, Ind. Manufacturera NCP	394,3	463,4	371,1	414,7	549,9	551,8	501,5	515,9	417,6	92,0	173,6	282,7	379,1	498,5	254,7	311,0

fuente: Los datos del año 2006 y el 2007 son estimativos

fuente: CEP en base a datos de INDEC

Cuadro 4.6 Estructura Provincial de las Exportaciones

Período 2000-2006

Provincia	Montos en Mill. de u\$s							Participación						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Buenos Aires	9629,6	10091,9	9229,1	10200,1	13084,3	15668,3	17723,2	36,5%	38,0%	35,9%	34,5%	37,9%	38,8%	38%
Catamarca	430,6	368,4	598,8	515,0	721,3	1054,6	1920,7	1,6%	1,4%	2,3%	1,7%	2,1%	2,6%	4%
Ciudad de Buenos Aires	234,9	209,5	178,0	190,6	239,8	271,3	326,0	0,9%	0,8%	0,7%	0,6%	0,7%	0,7%	1%
Córdoba	2749,7	2769,6	2795,5	3373,6	3638,1	4452,2	4793,8	10,4%	10,4%	10,9%	11,4%	10,5%	11,0%	10%
Corrientes	93,2	79,9	73,9	73,5	110,6	99,9	132,2	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,3%	0,2%	0%
Chaco	150,6	165,2	135,0	198,1	151,5	151,6	138,7	0,6%	0,6%	0,5%	0,7%	0,4%	0,4%	0%
Chubut	1292,2	1288,2	1267,0	1494,3	1822,0	2038,6	2117,7	4,9%	4,9%	4,9%	5,1%	5,3%	5,1%	5%
Entre Ríos	288,8	379,2	336,4	532,1	685,2	815,3	848,3	1,1%	1,4%	1,3%	1,8%	2,0%	2,0%	2%
Formosa	18,9	16,7	17,8	19,1	19,5	33,0	39,0	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0%
Jujuy	93,4	111,6	106,1	111,5	137,6	205,9	284,6	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	1%
La Pampa	124,8	120,5	120,4	162,7	138,0	242,1	235,6	0,5%	0%	0%	1%	0%	1%	1%
La Rioja	149,2	165,2	134,9	160,3	197,1	174,9	161,5	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%	0,6%	0,4%	0%
Mendoza	894,6	897,5	870,9	910,8	964,0	1047,5	1150,5	3,4%	3,4%	3,4%	3,1%	2,8%	2,6%	2%
Misiones	282,4	244,5	270,6	319,5	399,3	382,4	417,0	1,1%	0,9%	1,1%	1,1%	1,2%	0,9%	1%
Neuquén	1287,9	1006,4	861,1	981,2	926,0	896,3	925,7	4,9%	3,8%	3,3%	3,3%	2,7%	2,2%	2%
Plataforma Continental	0,0	0,0	93,1	112,1	146,1	123,9	123,5	0,0%	0,0%	0,4%	0,4%	0,4%	0,3%	0%
Rio Negro	401,7	393,5	305,9	331,6	346,1	418,8	414,8	1,5%	1,5%	1,2%	1,1%	1,0%	1,0%	1%
Salta	406,8	469,1	460,4	517,9	598,6	791,0	877,2	1,5%	1,8%	1,8%	1,8%	1,7%	2,0%	2%
San Juan	161,2	113,6	118,7	146,6	206,6	284,3	671,2	0,6%	0,4%	0,5%	0,5%	0,6%	0,7%	1%
San Luis	322,2	340,6	255,9	278,9	329,0	374,9	444,8	1,2%	1,3%	1,0%	0,9%	1,0%	0,9%	1%
Santa Cruz	1044,3	1062,6	856,1	963,8	789,6	855,8	1106,1	4,0%	4,0%	3,3%	3,3%	2,3%	2,1%	2%
Santa Fe	4300,3	4339,2	4888,2	6265,8	7155,7	7720,4	8900,4	16,3%	16,3%	19,0%	21,2%	20,7%	19,1%	19%
Santiago del Estero	59,6	47,5	48,6	139,6	151,3	101,8	86,7	0,2%	0,2%	0,2%	0,5%	0,4%	0,3%	0%
Tierra del Fuego	367,8	283,1	265,8	158,4	189,1	399,2	486,3	1,4%	1,1%	1,0%	0,5%	0,5%	1,0%	1%
Tucumán	405,6	418,0	408,6	389,7	440,3	560,9	626,5	1,5%	1,6%	1,6%	1,3%	1,3%	1,4%	1%
Indeterminado	488,5	482,0	475,2	649,6	646,4	734,6	886,6	3,7%	4,6%	4,4%	3,9%	3,5%	1,8%	2%
TOTAL	26409,5	26542,7	25709,4	29565,8	34550,2	40351,9	46527,6	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Nota: Los datos del año 2006 y 2007 son estimativos

Fuente: CEP en base a Indec

Cuadro 4.7: Exportaciones provinciales por Grandes Rubros Económicos

2006

Provincia	Monto en Mill. de u\$s				Participación					
	Prod. Primarios	MOA	MOI	Comb. Y Energía	TOTAL	Prod. Primarios	MOA	MOI	Comb. Y Energía	TOTAL
Buenos Aires	2141,8	3506,6	9329,0	2745,8	17723,2	12,1%	19,8%	52,6%	15,5%	100,0%
Catamarca	1817,9	22,7	80,1	0,0	1920,7	94,6%	1,2%	4,2%	0,0%	100,0%
Ciudad de Buenos Aires	0,1	104,7	221,1	0,1	326,0	0,0%	32,1%	67,8%	0,0%	100,0%
Córdoba	1297,7	2387,9	1107,1	1,1	4793,8	27,1%	49,8%	23,1%	0,0%	100,0%
Corrientes	88,4	33,8	7,5	2,5	132,2	66,9%	25,5%	5,7%	1,9%	100,0%
Chaco	78,4	52,6	7,7	0,0	138,7	56,5%	37,9%	5,6%	0,0%	100,0%
Chubut	286,8	210,2	413,7	1207,1	2117,7	13,5%	9,9%	19,5%	57,0%	100,0%
Entre Rios	480,2	277,8	80,1	10,3	848,3	56,6%	32,7%	9,4%	1,2%	100,0%
Formosa	6,0	8,6	2,6	21,7	39,0	15,4%	22,2%	6,8%	55,7%	100,0%
Jujuy	124,6	112,6	47,4	0,0	284,6	43,8%	39,6%	16,6%	0,0%	100,0%
La Pampa	183,6	18,0	12,2	21,7	235,6	77,9%	7,7%	5,2%	9,2%	100,0%
La Rioja	2,0	96,8	62,7	0,0	161,5	1,3%	59,9%	38,8%	0,0%	100,0%
Mendoza	185,3	595,0	137,2	233,0	1150,5	16,1%	51,7%	11,9%	20,3%	100,0%
Misiones	72,6	213,3	131,1	0,0	417,0	17,4%	51,1%	31,4%	0,0%	100,0%
Neuquén	39,7	40,6	10,8	834,7	925,7	4,3%	4,4%	1,2%	90,2%	100,0%
Plataforma Continental	0,0	0,0	0,0	123,5	123,5	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
Rio Negro	243,0	56,3	37,5	78,0	414,8	58,6%	13,6%	9,0%	18,8%	100,0%
Salta	246,3	91,8	77,5	461,6	877,2	28,1%	10,5%	8,8%	52,6%	100,0%
San Juan	96,4	131,7	441,7	1,4	671,2	14,4%	19,6%	65,8%	0,2%	100,0%
San Luis	28,0	162,8	253,9	0,0	444,8	6,3%	36,6%	57,1%	0,0%	100,0%
Santa Cruz	345,2	50,6	170,9	539,5	1106,1	31,2%	4,6%	15,4%	48,8%	100,0%
Santa Fe	902,2	6643,2	1087,0	268,1	8900,4	10,1%	74,6%	12,2%	3,0%	100,0%
Santiago del Estero	66,2	0,9	19,6	0,0	86,7	76,3%	1,1%	22,6%	0,0%	100,0%
Tierra del Fuego	54,1	51,3	54,0	326,9	486,3	11,1%	10,5%	11,1%	67,2%	100,0%
Tucumán	197,8	189,6	235,6	3,7	626,5	31,6%	30,3%	37,6%	0,6%	100,0%
Indeterminado	86,2	158,6	35,8	606,0	886,6	9,7%	17,9%	4,0%	68,4%	100,0%
TOTAL	9070,4	15217,8	14063,8	7486,7	45838,7	19,8%	33,2%	30,7%	16,3%	100,0%

Nota: Los datos del año 2006 son estimativos

Fuente: CEP en base a Indec

Cuadro 5: Novedades Empresariales

Mes de JUNIO

Fecha	Fuente	Sector	Detalle
1/06/07	El Cronista	Hipermercado	Carrefour abre una sucursal en Temperley. El nuevo centro demandó una inversión de \$ 16 millones, y cuenta con un salón de ventas de 3.200 metros cuadrados.
1/06/07	Bae	Aeronavegación	Las compañías aerocomerciales que se dedican al alquiler de aviones para vuelos charter para ejecutivos y turistas se encuentra en un momento de crecimiento. Desembolsarán u\$s 25 millones para comprar más jets para sus flotas.
1°/06/07	Bae	Electrodomésticos	La empresa Alladio e Hijos invertirá u\$s 10 millones para fabricar en Córdoba, lavarropas con la marca Drean. Los mismos son compactos de carga superior y de bajo consumo que hoy se importan desde Italia.
5/6/07	Bae	Spa	Se esperan inversiones por u\$s 50 millones en nuevos centros de estética y salud. En todo el país, se abrirán unos 500 spa en los próximos meses.
6/6/07	El Cronista	Puertos	El gobernador de Entre Ríos Jorge Busti visitó la terminal portuaria del Guazú SA, primer puerto privado de la provincia que funciona sobre el Paraná Guazú, en el departamento islas. El gobernador calificó a este puerto como el más importante de la Mesopotamia. La inversión privada será de u\$s 30 millones.
6/6/07	El Cronista	Hipermercado	La cadena norteamericana Wal-Mart suma sucursales en Avellaneda, Quilmes y La Matanza. Le compra a San José los tres locales de la francesa Auchan en el país. Habría pagado cerca de u\$s 30 millones por activos que estaban en venta desde 2005.
6/6/07	Ambito	Hipermercado	Supermercados Norte desaparece y serán todos Carrefour Express. El anuncio fue hecho por Daniel Fernández, CEO para la Argentina de Carrefour, quien agregó que la empresa invertirá \$ 900 millones en la apertura de nuevas bocas de venta y la remodelación de las existentes.
8/6/07	Bae	Moda	Una nueva marca de lujo desembarcó en Buenos Aires. La francesa Rochas, convertida en un ícono en el mundo de las fragancias y la moda, abrió su primer local en Avenida Alvear. En la compañía no revelaron qué nivel de inversión requerirá la expansión nacional.
8/6/07	Bae	Automotriz	Las automotrices apuestan a invertir u\$s 3500 millones. Las terminales le presentaron un plan al Gobierno para seguir creciendo de cara al 2010. El buen funcionamiento de la industria automotriz no reviste demasiadas dudas; no obstante, la cadena de valor puso una vez más a relucir la "unidad operativa", y de cara al Bicentenario, presentaron las metas más importantes para continuar con la sustentabilidad.
8/6/07	El Cronista	Librerías	Yenny estrena sucursal en el Portal de Tucumán. La cadena de librerías del Grupo Ilhsa inaugurará el jueves un local de 150 m2, que le demandó \$ 400.000, en el shopping tucumano construido por la chilena Cencosud, donde ofrecerá más de 31.000 artículos. Se trata de 25° local de Yenny en el país, y el primero en esa provincia.
11/6/07	El Cronista	Inversión	Pampa Holding, dueña de la generadora salteña Central Térmica Güemes, en la cual hará una ampliación de \$ 300 millones, firmó con la gobernación de Juan Carlos Romero un convenio por el cual se compromete a comprarle el gas que la provincia recibe de los productores en concepto de regalías. Salta cederá un 20% de sus regalías (un 12% de la producción). Si bien las provincias suelen cobrar en efectivo, Salta pedirá parte en especies para venderlo a Pampa a mejor precio, siempre que eso no afecte el suministro regional.
11/6/07	Ambito	Petróleo	La petrolera Repsol YPF invertirá en el último trimestre del año u\$s 85 millones en la compra de cinco nuevos equipos automatizados para la perforación de pozos en la cuenca neuquina y en la zona del golfo San Jorge, con el objetivo de incrementar la productividad en ambas regiones.
12/6/07	El Cronista	Inversión	Cargill paga u\$s 40 millones por el Village de Recoleta. El monto está por debajo de la deuda de u\$s 42 millones que mantiene la cadena de cines. El comprador le deberá alquilar la superficie que ocupa hoy.
12/6/07	Bae	Hotelería	La cadena hotelera de origen cordobés American estrenará nueve hoteles en el 2009. Destinan u\$s 31 millones en el emprendimiento.

Mes de JUNIO			
Fecha	Fuente	Sector	Detalle
13/6/07	El Cronista	Automotriz	Ford invierte \$ 17 millones para elevar su producción en su planta de General Pacheco. De esta forma, la filial de la automotriz estadounidense alcanzará las 380 unidades diarias, su volumen de producción cada 24 horas más alto desde 1997.
13/6/07	El Cronista	Automotriz	La alemana Volkswagen vuelve a vender la marca Seat en el país. La empresa había dejado de importar sus autos en 2001. Proyecta abrir cinco concesionarias este año y tener ocho el próximo, dos de ellas en el interior. Comercializará toda la gama actual, con precios de u\$s 25.700 a u\$s 38.100.
13/6/07	El Cronista	Juguetes	La muñeca Barbie tendrá local propio en Palermo. La empresa License Stores, junto a Mattel Argentina, invertirán \$ 1,5 millón para que Barbie abra su primer tienda en la Argentina.
14/6/07	El Cronista	Hotelería	La cadena brasileña Blue Tree que tiene 28 establecimientos en Brasil, anunció la apertura de dos hoteles en Buenos Aires (Barrio Norte) y Bariloche (donde antes funcionaba la marca Dazzler), junto a un grupo local.
14/6/07	El Cronista	Minería	Las compañías mineras prometen invertir u\$s 2.900 millones en 2007. Piden al gobierno que las defienda de ambientalistas ya que enfrentan conflictos con vecinos en Chubut, Catamarca, Mendoza, La Rioja y San Juan. Por eso reclaman que el Estado deje su rol "pasivo" ante esos ataques e intervenga.
14/6/07	El Cronista	Biocombustibles	La ciudad mendocina de San Rafael tendrá una planta de biocombustibles. Agronex (de capitales locales y franceses) firmará un convenio con el gobierno provincial, la Municipalidad de San Rafael y la Universidad de Cuyo para desarrollar un proyecto para producir etanol y biodiésel.
14/6/07	El Cronista	Electrodomésticos	Philips evalúa comprar una nueva planta en el país. Entre los planes de la empresa también figura producir afeitadoras eléctricas en Tierra del Fuego.
14/6/07	Bae	Automotriz	Daimler Chrysler invierte u\$s 10 millones adicionales para elevar la producción. En octubre activará el tercer turno de trabajo para fabricar 27.600 unidades.
15/6/07	El Cronista	Inversión	Catamarca recibe inversiones brasileñas. Empresas de ese país destinarán u\$s 60 millones a la construcción y puesta en marcha de tres fábricas para producir calzados, indumentarias y carrocerías.
15/6/07	Bae	Inversión	Petrobrás proyecta nuevas inversiones. Con una inversión de u\$s 20 millones en su planta de Campana y u\$s 30 millones en el puerto, ampliará la producción de amonio y está desarrollando un complejo portuario y una planta para la producción de superfosfato simple, que hasta ahora importa. Así ofrecerá toda la gama de productos fertilizantes.
15/6/07	Bae	Cerveza	Cervecería Santa Fe invertirá \$ 3,5 millones con el fin de ampliar su capacidad productiva. El plan fue presentado al Ministro de Producción de esa provincia.
19/6/07	El Cronista	Hotelería	El Grupo Chateau, de la familia Groskopf, tiene en carpeta un plan para levantar en un terreno sobre el boulevard Azucena Villaflor, en Puerto Madero, un hotel cinco estrellas, con lo que se sumaría a la competencia. El emprendimiento estaría pegado a Chateau Puerto Madero, el complejo de 48 pisos de viviendas de lujo que la misma desarrolladora construye en Julieta Lantieri al 500, donde invertirá unos u\$s 50 millones. Además, el complejo sería vecino de las torres Mullieris (de Creaurban y Starnova) y El Faro (de Kineret, de la familia Perelmutter).
19/6/07	Ambito	Biodiesel	En la localidad de Salto Grande se inauguró la planta de biodiésel del proyecto BIOFAA. Se trata del primer emprendimiento de la provincia de Santa Fe pensado para el autoconsumo a partir de colza.
20/6/07	El Cronista	Minería	La firma de capitales canadienses y australianos Intrepid Mines presentó ante la Secretaría de Minería de San Juan un informe de impacto ambiental para explotar el yacimiento Oro Casposo, en el departamento cordillerano de Calingasta, unos 200 kilómetros al oeste de la capital cuyana, donde prevé invertir u\$s 45,5 millones.
20/6/07	El Cronista	Energía Eléctrica	Pampa Holding, la empresa controlada por los Midlin, que es dueña de varias centrales eléctricas y accionista de la transportadora Transener, anunció que alcanzó un acuerdo de exclusividad para adquirir Central Piedra Buena (CPB) por u\$s 85 millones.

Mes de JUNIO			
Fecha	Fuente	Sector	Detalle
20/6/07	El Cronista	Obras Públicas	Más del 50% de las obras para urbanizar el Dique I de Puerto Madero están terminadas, con \$ 40 millones de inversión, \$ 22 millones de ellos aportados Newside, firma que levantará Madero Harbour, con u\$s 180 millones, que estará terminado en 2010.
21/6/07	El Cronista	Neumáticos	La productora de neumáticos Bridgestone Firestone invertirá u\$s 53 millones para ampliar la capacidad de su fábrica en la Argentina.
21/6/07	El Cronista	Construcción	Levantarán otro barrio de u\$s 50 millones en Nordelta. La desarrolladora inmobiliaria Emdesa, de capitales locales, será la encargada del emprendimiento, en los próximos cuatro años, llamado La Roseta Golf Residences, sobre seis hectáreas del barrio privado de Eduardo Costantini. Serán 6 torres frente a la cancha de golf de Nicklaus.
21/6/07	El Cronista	Pinturas	Pinturerías MM anunció que adquirió la principal cadena marplatense del sector, Bilancieri, que tiene seis locales en esa ciudad, por \$ 3,34 millones.
26/6/07	Ambito	Turbinas	El grupo Pampa Holding confirmó la adquisición de dos turbinas térmicas, que sumará a su plantel de generación. Las turbinas costarán alrededor de u\$s 78 millones, pero su instalación, las obras civiles y la conexión al sistema requerirán inversiones adicionales que llevarán el total a cerca de u\$s 160 millones. Una de ellas irá al norte de Salta, respecto de la otra, Pampa sigue estudiando dónde instalarla, pero en el mercado se especula que sería en el sur del país (se mencionan las provincias de Chubut o Santa Cruz).
26/6/07	Bae	Hotelería	Hay en construcción más de 280 hoteles con una inversión que supera los \$ 1.840 millones. Se concentran en las regiones de Buenos Aires, la Patagonia, el Litoral y Cuyo.
26/6/07	Bae	Gas	Petrobras y FoMiCruz invierten u\$s 420 millones para extraer gas. El acuerdo entre la brasileña Petrobras y la estatal argentina Fomento Minero de Santa Cruz para la explotación conjunta de gas natural en las áreas Glencross y Estancia Chiripá, ambas en el sur de la Argentina.
27/6/07	El Cronista	Semillas	La semillera SPS invierte \$ 2,5 millones en una nueva planta en Venado Tuerto para elevar el estándar de calidad y ganar productividad.
27/6/07	Ambito	Inmobiliaria	La cordobesa-sanjuanina ECIPSA recibirá fondos de un grupo inmobiliario estadounidense que aportará u\$s 26 millones en varias etapas. Cuando se haya completado la inversión tendrá un porcentaje no determinado, pero minoritario, de Euromayor, el holding que agrupa a ECIPSA, una inmobiliaria, una empresa de fideicomiso y otras subsidiarias del grupo.
27/6/07	Bae	Minería	Grupo peruano inaugura mina en Santa Cruz, que demandó una inversión de \$ 360 millones. La empresa Hochschild le dará empleo a 2.500 personas.
28/6/07	Bae	Tecnología	Nokia Siemens Networks (NSN) desembarca en el país como parte de su estrategia de consolidarse tanto global como localmente. Para ello, apuesta inicialmente al desarrollo de tecnología 3G y banda ancha para tecnología fija.
28/6/07	Bae	Inversión	Para proseguir con el crecimiento sostenido de la compañía, Procter & Gamble invirtió u\$s 8 millones en un nuevo centro de distribución propio que inauguró recientemente en el Partido de Pilar.
28/6/07	El Cronista	Inversión	La chilena Sodimac invertirá u\$s 300 millones para darle pelea a Easy. Compiten en materiales para la construcción y decoración para los hogares. Promete abrir 16 sucursales, cuatro por año, hasta 2011.
28/6/07	El Cronista	Hotelería	El Hotel Conrad también llegará a Puerto Madero. G&D y Farallón invierten u\$s 50 millones. Tendrá categoría de "cinco estrellas superior" y abrirá en 2010. Se suma así a una oferta de establecimientos de alto nivel que se concentra en la zona.
28/6/07	El Cronista	Tableros de madera	Fiplasto la fabricante y comercializadora de tableros de madera cerró la compra de un campo de 200 hectáreas en el partido bonaerense de Carmen de Areco. La empresa pagó u\$s 1,05 millón, u\$s 180.000 de los cuales fueron por el pago de 60.000 toneladas de madera en pie.

Mes de JUNIO			
Fecha	Fuente	Sector	Detalle
28/6/07	El Cronista	Muebles	La cadena internacional de muebles de lujo Roche Bobois, que tiene 400 tiendas en el mundo, inauguró su segundo local en el país. Para el evento, llegó al país el heredero de la firma francesa, Nicolás Roche.
28/6/07	El Cronista	Aeropuertos	Inician la ampliación de aeropuertos patagónicos. London Supply, el segundo de los dos únicos operadores privados de las terminales aéreas del país (junto al Grupo Eurnekian) invertirá \$ 19 millones en la ampliación de la estación internacional Malvinas Argentinas en Ushuaia.

Fuente: CEP en base a Diarios La Nación, El Cronista, Clarín, Ámbito Financiero, InfoBae, revistas especializadas e información proveniente de empresas y Cámaras Empresariales

Mes de JULIO			
Fecha	Fuente	Sector	Detalle
2/7/07	El Cronista	Energía Eléctrica	El grupo energético italiano Enel comenzó su desembarco en la Argentina. Hace un mes se hizo cargo en sociedad con la compañía española Acciona, del paquete mayoritario de Endesa, propietaria de la distribuidora de electricidad local Edesur.
2/7/07	El Cronista	Automotriz	General Motors elige a la Argentina antes que a Brasil. Fabricará en Rosario un auto para el segmento mediano. La elección de la planta rosarina de Alvear fue definida en las últimas semanas y se tuvo en cuenta, entre otros factores, el fuerte crecimiento experimentado en los últimos años por la industria automotriz local y un tema de costos, ya que, ante la revaluación del real brasileño y el peso mexicano, nuestro país ofrece ventajas competitivas importantes en costos y salarios.
2/7/07	El Cronista	Minería	Minera norteamericana invierte en la Argentina. La estadounidense Narrow desembolsará u\$s 7,7 millones en un programa de exploración en el área La Hortiga, en la provincia de San Juan. La firma se asociará al Instituto Provincial de Exploración y Explotación Minera (Ipeem).
2/7/07	El Cronista	Shopping	El Grupo español Inversalta levantará shopping en pleno centro de Mendoza. Destinará mas de u\$s 230 millones en la ciudad cuyana y Buenos Aires. Será el tercer centro comercial de la ciudad, pero el único en el microcentro. Además, construye un barrio privado en Maipú y, en Buenos Aires, edificios de oficinas y viviendas.
2/7/07	Bae	Construcción	Eduardo Gutiérrez, presidente de la desarrolladora Farallón y dueño de la marca Pulte Homes en el país, anunció que invertirá u\$s 30 millones para poner en marcha un nuevo barrio privado en Escobar y para ampliar La Lomada, en Pilar.
4/7/07	Bae	Viviendas	El grupo cordobés Ecipsa, que comanda Jaime Garbarsky, invertirá u\$s 30 millones en viviendas para la clase media. Construirá 1.000 casas en Mendoza, y planea llegar a otras ciudades de la Argentina.
4/7/07	Bae	Inmobiliaria	El gobierno del municipio de Mar Chiquita está a punto de aprobar un megaemprendimiento inmobiliario y turístico, cuya inversión de u\$s 11 millones correrá por cuenta de un grupo español, pero que será gerenciado por empresarios locales.
4/7/07	Bae	Alimentos	La estadounidense Kraft acordó la compra del negocio de galletitas de la francesa Danone, englobado bajo la marca LU, por una suma que ronda los u\$s 7.200 millones (5.300 millones de euros).
5/7/07	El Cronista	Alimentos	La filial argentina de Farm Frites, la empresa de papas congeladas de capitales holandeses, anunció que invertirá \$ 50 millones para duplicar su capacidad de producción entre este año y 2008, para responder a la creciente demanda externa.
5/7/07	El Cronista	Hotelería	El grupo francés Accor, que en la Argentina es dueño de la marca Sofitel, entre otras, desembolsará u\$s 100 millones en el mercado hotelero local. Planea tener 24 hoteles en la Argentina.
6/7/07	El Cronista	Gaseosas	Quilmes destinará u\$s 100 millones para expandir sus operaciones. La principal cervecera del país incrementará su presencia en el mercado. Destinará este año u\$s 11 millones para abrir en Zárate una línea de fabricación de gaseosas.
6/7/07	El Cronista	Alimentos	Café Cabrales, la mítica empresa marplatense elaboradora y comercializadora de café, traerá el aceite de oliva Carbonell y vuelve al nicho de los productos importados "top", aunque prefieren no determinar la inversión que les demandará este negocio ni el precio al que se venderán estos productos.
6/7/07	El Cronista	Automotriz	La filial argentina de la automotriz japonesa Toyota inauguró una línea automatizada de estampado, de 1.800 m2 de superficie cubierta y capacidad para producir 3.350 piezas por turno. La nueva área está dentro del centro industrial de Zárate.
6/7/07	El Cronista	Cobertura médica	La empresa de cobertura médica Medifé anunció que se expandirá en la Capital Federal y Gran Buenos Aires con la apertura de seis sucursales, que se sumarán a las también seis que ya tienen en la zona. Para 2009, la firma espera haber completado un plan para llegar a los 20 centros.
10/7/07	Bae	Inmobiliaria	La familia Sutton ingresa en el proyecto del grupo IRSA en la Costanera Sur. El megaemprendimiento inmobiliario Santa María del Plata, que se erigirá sobre la ex Ciudad Deportiva de Boca Juniors, sumó un nuevo integrante. Además de IRSA y el magnate Jorge Pérez, ahora también se agrega el Grupo Sutton. Pagó más de u\$s 10 millones por el 10% del emprendimiento.
10/7/07	El Cronista	Software	Grupo francés abre fábrica de software en San Martín. La gigante multinacional Capgemini tomará 1.000 empleados.

Mes de JULIO			
Fecha	Fuente	Sector	Detalle
11/7/07	El Cronista	Textil	Indular, la empresa textil que hasta ahora controlaba el empresario Guillermo Gotelli, fue adquirida por Vulcabras, empresa brasileña fabricante en la región de la marca Reebok, que pagó u\$s 25 millones por la empresa.
12/7/07	Bae	Inmobiliaria	El financista y desarrollador inmobiliario Eduardo Costantini recientemente adquirió más de 1.000 hectáreas en el partido de Escobar para levantar una nueva ciudad-pueblo a partir del año próximo y que compartirá características con el proyecto Nordelta Tigre. El futuro barrio demandará inversiones por u\$s 200 millones en infraestructura.
13/7/07	Bae	Hotelería	La cadena de hoteles francesa Accor decidió sobre la marcha cambiar el perfil del hotel que ya está levantando en el predio del casino de Rosario, que en principio iba a ser su marca más exclusiva, es decir, Sofitel ahora informaron en PuntoBiz que el que llegará será Mercure. Será de su cadena de cuatro y cinco estrellas de la que se abrirían cuatro hoteles en los próximos años. La inversión total será de u\$s 20 millones.
13/7/07	Bae	Turismo	La agencia argentina de turismo especializada en jóvenes, TIJE, estudia la compra de agencias para expandirse. La operadora de viajes que está en plena negociación, invertirá \$ 9 millones en nuevas aperturas.
13/7/07	Bae	Hipermercado	Wal-Mart con una inversión de \$ 12 millones abrió su primer local en el barrio de Caballito con la generación de 1700 puestos de trabajo.
13/7/07	Bae	Bodegas	La bodega Goyenechea de San Rafael, Mendoza, inició la construcción de una sala de degustación que demandará \$ 300 mil, con el fin de potenciar el desarrollo del turismo nacional e internacional.
13/7/07	Bae	Hipermercado	Easy inauguró con una inversión de \$ 12 millones, la cadena que vende artículos para el hogar inauguró su primera sucursal en el barrio de Caballito.
13/7/07	Bae	Laboratorios	Johnson & Johnson busca posicionarse en el segmento de la venta de remedios. En búsqueda de consolidarse en el mercado de la salud, la empresa adquirió en diciembre de 2006, la división consumo de Laboratorios Pfizer a nivel mundial, por un monto de u\$s 16.600 millones. Está cerca de incorporar marcas como Benadryl y Mylanta.
17/7/07	El Cronista	Electrodomésticos	Megatone anunció que invertirá \$ 200 millones durante 2007, para profundizar su proceso de crecimiento y expansión en Argentina. Según la empresa de electrodomésticos, parte del dinero fue destinado a inaugurar dos centros de distribución, que ya están operando, en Campana (provincia de Buenos Aires) y Resistencia (Chaco) y a la remodelación y ampliación de los centros de Tucumán y Salta.
17/7/07	El Cronista	Automotriz	La japonesa Honda fabricará autos en la Argentina. Es la primera vez en 11 años que una automotriz decide radicarse en el país. Será la segunda fábrica de coches del grupo japonés en Sudamérica, después de Brasil.
18/7/07	El Cronista	Automotriz	Daimler Chrysler Argentina, la filial de la automotriz alemana, invirtió u\$s 3 millones para adecuar su red comercial y de posventa de camiones en el mercado local.
18/7/07	El Cronista	Hotelería	La cadena estadounidense Radisson, como parte de un plan de expansión en la Argentina, desembarca en el microcentro y Puerto Madero. Figuran dentro de los diez establecimientos previstos para todo el país, seis de ellos antes de 2010: Buenos Aires, Pilar, Bariloche, Iguazú, Córdoba, Mendoza, con más de u\$s 100 millones.
18/7/07	Ambito	Inversión	La empresa cordobesa Electroingeniería hará un parque de oficinas, un shopping, residencias y hasta un hotel cinco estrellas. Estará frente al aeropuerto de Córdoba y comenzará a construirse el año próximo. Se llamará "Parque Empresarial Aeropuerto". La inversión superará los u\$s 50 millones, entre lo que aportarán los propios desarrolladores y lo que deberán aplicar sus inquilinos o compradores de terrenos.
19/7/07	El Cronista	Automotriz	General Motors anticipa su inversión en Rosario. El máximo responsable de la automotriz estadounidense, adelantó que la compañía invertirá u\$s 500 millones en Brasil y Argentina para el desarrollo de vehículos compactos que se comercializarán en el mercado latinoamericano.
19/7/07	Bae	Cubiertas	Pirelli desembolsará u\$s 15 millones en Merlo, provincia de Buenos Aires, para la mejora de su proceso productivo y en tecnología.

Mes de JULIO			
Fecha	Fuente	Sector	Detalle
20/7/07	Bae	Videocable	Las cableras critican a las telefónicas y prometen inversiones por \$ 120 millones. Los operadores aseguran que si ingresan a su negocio matarán a 600 Pyme. Desde la Red Intercable, que nuclea a las empresas de TV paga del interior; anunciaron que destinarán ese dinero para desarrollar la interconexión, la banda ancha y hacer llegar el conocimiento y la educación a la mayor cantidad de argentinos.
24/7/07	El Cronista	Construcción	Capital Federal tendrá el primer barrio privado de oficinas del país. Transformarán la planta de Química Estrella en un Office Park. La iniciativa pertenece a los fabricantes de las marcas Sanyo y Noblex. Invertirán u\$s 40 millones para construir superficies clase A y B. El alquiler del m2 rondará los u\$s 15.
24/7/07	El Cronista	Hotelería	En su plan de exportar la marca nacional Esplendor a América Latina, el grupo local Fén prepara su aterrizaje en Rosario y la apertura de otros dos cuatro estrellas en Buenos Aires, donde tiene cinco hoteles.
25/7/07	Bae	Petróleo	La empresa coreana Petro Terra anunció su arribo a la provincia de Jujuy, más puntualmente a la localidad de Santa Bárbara, para iniciar la extracción de petróleo con una inversión de u\$s 60 millones.
26/7/07	El Cronista	Autopartes	La compañía brasileña de autopartes IAC Group, con sede en Estados Unidos, le presentó al presidente de la Nación un plan de inversiones por u\$s 100 millones en Argentina que tiene como objetivo aprovechar el auge de la industria automotriz para convertirse en una de las principales proveedoras de partes para la mayoría de las terminales.
26/7/07	El Cronista	Obras Públicas	Plan español para ampliar la General Paz. Albertis, a cargo de la concesión de la tradicional avenida y de la Panamericana, invertirá u\$s 100 millones para ampliar los accesos a la Ciudad de Buenos Aires.
30/7/07	El Cronista	Puertos	La multinacional francesa Louis Dreyfus quiere ampliar sus operaciones en el país para aprovechar el incremento de la cosecha y los mayores volúmenes de exportación. Construirá un puerto en Bahía Blanca, con una inversión de u\$s 40 millones en una nueva terminal cerealera.
31/7/07	El Cronista	Bodegas	Fondo de EE.UU. Tendrá su propia bodega en Mendoza. El grupo, que ya tiene 270 hectáreas en Valle de Uco, prevé construir su establecimiento y comprar bodegas locales premium, junto a un bodeguero de Napa Valley como socio. La inversión inicial sumará unos u\$s 12 millones, pero además estudia comprar bodegas.
31/7/07	Bae	Comercio	En sociedad con Bimbo, Arcor levantará otro complejo industrial en la Argentina.
31/7/07	Bae	Siderurgia	El grupo brasileño Gerdau, que opera con producción en la Argentina desde 1997, estudia invertir u\$s 200 millones en Santa Fe. La siderúrgica podría ampliar sus instalaciones en Pérez (Santa Fe).

Fuente: CEP en base a Diarios La Nación, El Cronista, Clarín, Ámbito Financiero, InfoBae, revistas especializadas e información proveniente de empresas y Cámaras Empresariales

Mes de AGOSTO			
Fecha	Fuente	Sector	Detalle
1/08/07	Bae	Calzado	Los fabricantes locales de calzado invertirán u\$s 100 millones para elevar la producción. Proyectan alcanzar los 100 millones de pares para 2010.
2/8/07	Bae	Energía Eléctrica	Dos fondos brasileños y Eton Park crean compañía eléctrica para operar en el país. Parte de los u\$s 230 millones lo invertirán en las provincias patagónicas.
3/8/07	Bae	Vitivinícola	Fecovita, la federación que agrupa a 32 cooperativas vitivinícolas de Mendoza, culminó la compra de la planta de fraccionamiento de vinos Resero, ubicada en la localidad sanjuanina de Albardón, a unos diez kilómetros al norte de la capital provincial. La compra se concretó en u\$s 7 millones y el objetivo de la entidad cooperativa apunta a cuadruplicar el nivel de fraccionamiento de Resero a 4,5 millones de litros, pues la capacidad actual de fraccionamiento se ubica alrededor de un millón de litros.
3/8/07	Bae	Tintorerías	A través del fondo de inversión ING Parcom Private Equity, el grupo financiero ING se alzó con la totalidad de las acciones de la cadena de tintorerías de origen francés SáSec a cambio de un desembolso de u\$s 136 millones.
6/8/07	Bae	Inversión	Coca-Cola FEMSA invertirá u\$s 60 millones para levantar un centro de distribución en el Mercado Central. En realidad, en una primera etapa, la empresa de origen azteca edificará un megacentro de distribución de bebidas (posteriormente se sumará una nueva planta embotelladora para centralizar las operaciones de Coca-Cola FEMSA en la Argentina), en un predio de 32 hectáreas que está en desuso dentro del Mercado Central.
6/8/07	El Cronista	Medicina Prepaga	La empresa de medicina prepaga Galeno inauguró su primer centro médico exclusivo para sus afiliados. Con una inversión cercana a \$ 1,5 millón acondicionó un edificio propio, ubicado en la avenida Córdoba al 1700 a metros de Callao, y lo transformó en un centro de atención médica con áreas especiales destinadas a la pediatría, ginecología, cardiología y clínica médica.
7/8/07	Ambito	Inversión	El Grupo Techint exhibió una inversión en territorio nacional: en la localidad de Campana su subsidiaria Tenaris inauguró una planta de tratamiento térmico de tubos sin costura en la que aplicó u\$s 50 millones.
7/8/07	Ambito	Central eléctrica	Pampa Holding develó la ubicación de una central eléctrica en la provincia de Chubut, en el marco del proyecto Ingentis, en la localidad de Dolavon, ubicada en las cercanías de Trelew y de Puerto Madryn. El emprendimiento, que según se prevé generará 500 Mw cuando esté completado. El proyecto prevé una inversión total cercana a los u\$s 500 millones.
7/8/07	El Cronista	Automotriz	Ford fabricará otros dos modelos en el país. Aunque todavía no trascendió la cifra de la inversión, en el sector, se dice que el monto total podría ascender a u\$s 200 millones, entre los dos modelos y la ampliación de la planta.
7/8/07	El Cronista	Hotelería	La cadena local Design Suites acordó con el club Boca Juniors contruir un hotel temático "fashion" con una inversión de u\$s 10 millones. Con 80 habitaciones estará ubicado en San Telmo, Recoleta o Microcentro. Apunta al segmento de turistas extranjeros y allí se alojará el equipo en las concentraciones.
9/8/07	El Cronista	Inversión	La desarrolladora TGLT Real Estate anunció la compra de la Maltería Safac, hasta ahora en poder del Grupo Bemberg, donde levantará un "Puerto Madero Rosarino". Tienen previsto invertir u\$s 40 millones para construir un proyecto inmobiliario de usos mixtos, sobre una superficie de 3,5 hectáreas.
9/8/07	El Cronista	Automotriz	El grupo venezolano AutoWelt, flamante concesionario de BMW en el país, invirtió u\$s 2 millones para abrir su primer concesionario de la marca alemana en el país.
10/8/07	El Cronista	Deportes	Astori Estructuras, especializada en la construcción y montaje de estructuras de hormigón armado, reconstruirá parte del Estado Libertadores de América, de Independiente. La compañía de origen cordobés, terminará en noviembre su trabajo estructural correspondiente a las tribunas Arsenio Erico, Media y Alta. La inversión tocará los \$ 16 millones.
14/8/07	Ambito	Pinturas	La holandesa Akzo Nobel, el mayor fabricante de pintura del mundo y con presencia en la Argentina en diversos negocios, acordó pagar u\$s 16.000 millones por su competidora Imperial Chemical Industries Plc. (ICI), que hasta 1995 actuó en el país bajo el nombre Duperial.

Mes de AGOSTO

Fecha	Fuente	Sector	Detalle
14/8/07	Bae	Electricidad	Pampa Holding, que controla la mayor empresa de transmisión eléctrica de la Argentina, invertirá u\$s 300 millones en tres proyectos energéticos para diciembre del 2009 a más tardar, lo que elevará el potencial de generación energética de la Argentina en 450 megavatios.
14/8/07	Bae	Petróleo	La petrolera YPF invertirá u\$s 40 millones para aumentar su producción en el país. Será destinado a la compra de nuevos equipos de reactivación y reparación de pozos.
15/8/07	El Cronista	Comidas	McDonald's invierte u\$s 50 millones para aprovechar el boom del consumo. Abrirá 20 locales más en la Argentina y lanzará nuevos productos.
15/8/07	El Cronista	Lácteos	La empresa Dreyfus entra al sector lácteo: invertirá u\$s 25 millones en su primera planta. Será instalada en la localidad cordobesa de San Francisco. Podrá procesar unos 700.000 litros de leche por día para producir derivado en polvo con destino interno y exportación.
15/8/07	Bae	Inversión	Petrobras anunció la ejecución de un plan de inversiones por u\$s 112.400 millones hasta 2012. Sus proyectos en el país recibirán u\$s 2.500 millones.
16/8/07	Bae	Inversión	La compañía Neogame invertirá más de u\$s 16 millones en un hotel y casino en la ciudad de Formosa que funcionará con el nombre de la cadena Howard Johnson. Los inversores, que también están reciclando al hotel Mayorazgo, de la ciudad de Paraná, habían ganado la licitación pública para la concesión del casino, que fuera convocada hace unos meses por el gobierno provincial y que establece que el generador debe construir también un hotel cuatro estrellas.
16/8/07	Bae	Inversión	El grupo de transporte Buquebus está a un paso de cerrar la venta de su filial española. Aunque no lo confirmaron abiertamente, el dinero que recaudarán por la venta de su negocio servirá para financiar parte del programa de inversiones por u\$s 200 millones que la empresa tiene pactado hasta el 2009 en la Argentina.
16/8/07	Bae	Inmobiliaria	El grupo IRSA se asoció a la firma brasileña Cyrela Brazil Realty SA para edificar viviendas, en donde planean invertir en este país u\$s 60 millones.
16/8/07	Bae	Minería	La minera suiza Xstrata Minerals invertirá u\$s 1.900 millones en un yacimiento de cobre en San Juan, para desarrollar el proyecto de explotación en El Pachón.
16/8/07	Bae	Inversión	Bosch invierte \$ 2 millones en su centro regional de capacitación. El crecimiento del mercado automotor impulsa no sólo al conglomerado autopartista, sino también la necesidad de que el segmento del after market responda a los avances tecnológicos de la industria.
21/8/07	El Cronista	Construcción	El holding de Euclides Bugliotti, grupo cordobés, invertirá u\$s 40 millones en la construcción de un estadio cubierto con capacidad para 10.000 personas en el Departamento de Las Heras, en las afueras de la ciudad de Mendoza, además de un hotel y un barrio cerrado.
21/8/07	Ambito	Comercio	El Grupo mexicano Televisa, oficializó la compra de 99,9% de Editorial Atlántida. Si bien no informaron el precio que pagarán, éste rondaría entre u\$s 60 y 70 millones.
21/8/07	Bae	Bio oil	Dynamotive Energy, la canadiense que apuesta fuerte por la expansión del biocombustible, invertirá u\$s 120 millones en Corrientes, y piensa en expandirse.
22/8/07	Bae	Hipermercado	Wal-Mart invertirá \$ 180 millones para abrir seis hipermercados en el 2008. El plan de expansión incluye locales de Chango Más.
22/8/07	Bae	Petróleo	Destinarán u\$s 200 millones para explotación petrolera en la provincia de Río Negro, que comprende cinco áreas de la denominada cuenca neuquina. El anuncio lo hizo el gobernador Miguel Saiz.

Mes de AGOSTO			
Fecha	Fuente	Sector	Detalle
22/8/07	El Cronista	Hotelería	El grupo francés Accor entre el año que viene y el 2009 abrirá un Novotel y un Mercure en el país. El grupo proyecta invertir u\$s 100 millones para abrir 20 hoteles en los próximos cuatro años. En marzo, inaugurará su tercer cinco estrellas con la marca Sofitel que hoy se construye en la localidad bonaerense de Los Cardales.
22/8/07	El Cronista	Biocombustibles	Dreyfus abrirá nuevas plantas de biocombustibles en la Argentina. El operador de materias primas desembolsará u\$s 1000 millones en los próximos dos años para levantar nuevas plantas que producirán etanol y diesel a partir de azúcar, maíz y soja.
23/8/07	Bae	Tickets electrónicos	Una nueva empresa se suma a la venta de tickets electrónicos para cines y shows. Tomás Yankelevich se une a Film Suez para competir con Ticketek. En pleno desarrollo y puesta en marcha, la empresa que está conformada por varios socios, entre ellos, el grupo publicitario Film Suez y otros minoritarios, ya lleva invertidos alrededor de \$ 5 millones desde que comenzó a gestarse.
23/8/07	Ambito	Puertos	Terminal Puerto Rosario invertirá u\$s 15 millones a través de un acuerdo con la compañía Quetzal S.A. Sumará 60 mil metros de tanques multipropósitos a su planta, a la vez que incorporará, antes de fin de año, una nueva grúa que le permitirá mover contenedores con mayor carga.
23/8/07	El Cronista	Hotelería	InterContinental aterrizará en Bariloche, Mendoza e Iguazú. La cadena llegaría así a un total de nueve hoteles en el país. El grupo está por cerrar un acuerdo con socios argentinos para construir dos cinco estrellas, con las marcas Crowne Plaza o InterContinental, y uno de cuatro, Holiday Inn.
24/8/07	El Cronista	Petróleo	CGC, Compañía General de Combustibles, promete u\$s 150 millones para buscar crudo en Río Negro, es para explorar y producir petróleo si hay hallazgos. La petrolera se quedó con el área que despertó mayor interés entre las petroleras. Empresas locales, norteamericanas y canadienses también ganaron concesiones.
29/8/07	El Cronista	Energía Eléctrica	La distribuidora eléctrica Edenor, del Grupo Dolphin, en manos de Marcelo Mindlin, completará este año inversiones por u\$s 100 millones en la mejora del sistema de transformación y distribución de energía eléctrica en toda su área de concesión.
29/8/07	El Cronista	Construcción	El grupo brasileño PDG paga u\$s 7 millones por el 30% de la firma local TGLT Real Estate, en cuya cartera de proyectos destaca el residencial Forum Puerto Madero, pondrá u\$s 100 millones en ladrillos argentinos. El grupo que comprometió financiar proyectos por ese monto, el primero será en Rosario, donde construirá en las 3,5 hectáreas de la ex Maltería Safac y que demandará u\$s 40 millones.
29/8/07	Bae	Spa	La industria del spa recibirá u\$s 70 millones en nuevos proyectos durante 2007. El boom inmobiliario que atraviesa la Argentina en este momento tiene incidencia en varios mercados adyacentes, uno de ellos es el de los spa, que para 2007 proyecta la apertura de más de 500 establecimientos.
29/8/07	Bae	Inmobiliaria	Se concretó la venta de la torre BankBoston. IRSA, el grupo liderado por Eduardo Elsztain, firmó la escritura por el 50%, mientras que la Organización Techint, su socio de peso en el proyecto, se quedó con el otro 50% del inmueble.
30/8/07	El Cronista	Aguas y cloacas	La empresa estatal Agua y Saneamientos Argentinas (AySA) anunció la inversión de casi \$ 5.700 millones hasta 2011 para expandir el servicio de agua y cloacas a 11 millones de personas en Capital y en el conurbano bonaerense.
31/8/07	El Cronista	Automotriz	PSA Peugeot Citroën invertirá \$ 700 millones hasta 2010. De ese monto, \$ 480 millones serán para ampliar la capacidad de la planta. El resto se destinará a desarrollar piezas locales. En octubre, El Palomar saltará a tres turnos.
31/8/07	Ambito	Chacinados	Inauguraron planta de chacinados en el Chaco con una inversión superior a los \$ 3 millones. La Hermoseña S.A., tal el nombre del centro de producción, comercialización e industrialización, nace dentro del Programa Porcino Provincial, proyecto elaborado por el Gobierno de la provincia e instituciones tales como el Inta y la Universidad Nacional del Nordeste.

Fuente: CEP en base a Diarios La Nación, El Cronista, Clarín, Ámbito Financiero, InfoBae, revistas especializadas e información proveniente de empresas y Cámaras Empresariales