

Integración Profunda en el MERCOSUR: El caso argentino

Julio Berlinski
(ITDT y UTDT)

Carlos A. Romero
(CEER-UADE)

Documento de Trabajo
Instituto T. Di Tella

ÍNDICE:

I.	INTRODUCCIÓN	3
II.	ARGENTINA Y LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN	4
II.A.	Aranceles a la Importación	5
<i>Antes del MERCOSUR</i>		5
<i>A partir del MERCOSUR</i>		8
II.B.	Desvíos del AEC y Regímenes Especiales	9
<i>Desvíos del AEC</i>		9
<i>Regímenes especiales</i>		11
II.C.	Defensa Comercial	13
<i>Marco normativo</i>		13
<i>Aplicación de la normativa</i>		14
II.D.	Evaluación de la Política Comercial Común	16
<i>Protección efectiva arancelaria</i>		17
<i>Protección efectiva y agua en las tarifas</i>		19
III.	ARGENTINA Y LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS	21
III.A.	Introducción	21
III.B.	La Percepción de Exportadores	21
III.C.	Los Agregados y sus Características	22
<i>Desempeño exportador y tipo de producto</i>		22
<i>Barreras y propiedad del capital</i>		25
III.D.	Tipo, Duración y Efecto de las Barreras	26
<i>Barreras genéricas y específicas</i>		26
<i>Duración y efecto</i>		27
<i>Países de destino y productos con BNA</i>		29
<i>BNA por tipo de producto</i>		30
<i>Propiedad del capital</i>		32
III.E.	Las barreras específicas	32
<i>Tipo de producto, desempeño exportador y nacionalidad</i>		32
<i>Duración y efecto</i>		33
IV.	EL COSTO DEL EXCESO DE PROTECCION DE LAS BNA	33
IV.A.	Introducción	33
<i>El modelo computable de equilibrio parcial</i>		33
<i>Aplicación del modelo</i>		35
<i>El cómputo de las elasticidades</i>		36
IV.B.	Estimaciones para productos seleccionados	38
<i>Caso Base</i>		38
<i>Sensibilidad a cambios en la elasticidad de sustitución</i>		42
<i>Sensibilidad a cambios en la elasticidad de oferta</i>		45
V.	Resumen y Conclusiones	46
VI.	Referencias Bibliográficas	50

I. INTRODUCCIÓN

En el período anterior al Acuerdo de Ouro Preto (1988/94), a pesar de las modificaciones frecuentes, hubo una determinación de la política económica en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay orientada hacia la liberalización del comercio. La misma comenzó por una liberalización unilateral seguida, a mediados de 1991, por una desgravación del comercio dentro del MERCOSUR con lo que se mejoró el acceso recíproco a los mercados de los países socios. Dicha desgravación, aunque orientada a complementar la liberalización unilateral y tener el beneficio de la reciprocidad tenía el peligro, como es conocido, de la desviación de comercio.

A partir de 1995 el Acuerdo de Ouro Preto incorporó una serie de instrumentos orientados al perfeccionamiento de la unión aduanera, algunos ya anunciados en marzo de 1991 cuando se firmó el tratado de Asunción. Es decir, se trataba de libre comercio dentro de la región y una política comercial común con terceros países. Una política comercial común se compone de varias partes, entre las que se destacan: un Arancel Externo Común y la distribución de su recaudación, la clasificación de mercancías y la valoración en aduanas, la concesión de preferencias a terceros países, y los regímenes especiales e instrumentos comunes de defensa comercial.

El proceso de construcción del Arancel Externo Común (AEC) se inició en Ouro Preto, donde se armonizó una amplia mayoría de los ítems arancelarios y se empleó un procedimiento similar al Programa de Liberalización Comercial del Tratado de Asunción, en el sentido de admitir cierta flexibilidad en los aspectos más conflictivos del proceso. Esto último se tradujo en la existencia de cuatro listas de excepciones al AEC, cada una con un mecanismo previsto para su eliminación. La primera contenía las excepciones al AEC de productos que estaban en el Régimen de Adecuación Final, la segunda correspondía a las Listas Nacionales de Excepciones específicas, la tercera y cuarta eran las listas sectoriales de Bienes de Capital, y de Informática y Telecomunicaciones, respectivamente.

Es conocido que el proceso de integración lleva a la eliminación de las fronteras nacionales entre los socios, en tanto barreras al intercambio originadas en regulaciones de política comercial. Por tal motivo este proyecto se ha concentrado tanto en las fronteras arancelarias visibles como en las menos visibles que afectan la libre circulación de bienes dentro del MERCOSUR. Las primeras relacionadas con los desvíos respecto del AEC asociados a excepciones y exoneraciones nacionales; las fronteras menos visibles corresponden a las relacionadas con las aduanas, regulaciones técnicas, y aspectos fiscales. Los resultados de este capítulo, aparte de su contribución académica, podrían utilizarse para la racionalización de las excepciones actuales al Arancel Externo Común del MERCOSUR, así como para la eventual negociación de un nuevo arancel.

Respecto a las fronteras internas del MERCOSUR, las remociones arancelarias fueron imperfectas lo que trajo una distribución asimétrica de beneficios. Las regiones recibieron efectos diferenciales dada su heterogeneidad respecto a su dotación factorial y características geográficas. Pero, la distribución de los beneficios agregados a países y regiones, fue afectada por las barreras debidas a la política económica y a las fronteras geográficas. La integración del mercado interno del MERCOSUR debería incrementar la eficiencia de las empresas, lo cual sería el resultado del aumento en el tamaño del mercado y de nuevos elementos

competitivos. Esto resultaría, finalmente, en un incremento en la eficiencia técnica (reduciendo la ineficiencia x), en innovaciones en productos y procesos, y en otros cambios estructurales. Así, los beneficios de profundizar la integración regional se generalizarían cuando las barreras al comercio (arancelarias y no arancelarias) se dismantelaran, y las inversiones en infraestructura redujeran los costos de las fronteras naturales.

En tal sentido el presente trabajo analiza, por un lado, los desvíos de la política comercial común tanto en materia de reglas de comercio que requieren armonización, como en la necesidad de remover las restricciones no arancelarias a veces inducidas por los mismos desvíos respecto del arancel externo común. En los últimos años, en el marco de la crisis por la que han atravesado los países miembros, se han producido acontecimientos que llevaron a la falta de cumplimiento de metas, al tiempo que siguen existiendo en los países regímenes especiales y preferenciales de comercio no armonizados, que generan sistemas nacionales alejados del objetivo de una unión aduanera.

Más específicamente, en este documento se discuten los principales elementos que interactúan en la transición hacia una política comercial común en el MERCOSUR, desde el punto de vista de la Argentina. Los progresos realizados fueron fundamentalmente las desgravaciones del comercio intra-regional desde 1991 y la negociación del Arancel Externo Común que esta vigente desde principios de 1995. Así se analiza, el proceso de liberalización unilateral y el asociado al MERCOSUR, luego la incidencia de los regímenes especiales, seguido por los instrumentos de defensa comercial y finalmente la evaluación de la política a través de mediciones de protección efectiva.

Por otra parte se identifican las barreras al libre movimiento de bienes dentro del mercado interno del MERCOSUR. El enfoque adoptado busca identificar las barreras mencionadas en actividades seleccionadas productoras de bienes. Este enfoque fue concretado en una encuesta que generalizó los resultados obtenidos en un conjunto reducido de casos de estudio. Relacionado con estos aspectos, se desarrolla un modelo computable de equilibrio parcial para estimar el efecto sobre el bienestar del exceso de protección asociado a las barreras no arancelarias. Se trata de un modelo con sustitutos imperfectos entre la variedad importada y doméstica desde la perspectiva de la Argentina, lo cual permite introducir en la calibración el supuesto de país grande.

El presente documento está organizado de la siguiente manera. Luego de esta introducción, en el capítulo II se presentan los elementos sobre los cuales debe actuar la política comercial común (aranceles, regímenes especiales, instrumentos de defensa comercial y su efecto sobre el sistema de incentivos). En el capítulo III se utilizan diversos enfoques para analizar los efectos cualitativos de las barreras no arancelarias desde la perspectiva del exportador regional. El capítulo IV presenta el modelo de equilibrio general computable y los correspondientes resultados obtenidos. En el capítulo V se presenta un resumen y las principales conclusiones.

II. ARGENTINA Y LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN¹

En este capítulo se discuten los principales elementos que interactúan en la transición hacia una política comercial común en el MERCOSUR. Los progresos realizados fueron fundamentalmente las desgravaciones del comercio intra-regional desde 1991 y la negociación

¹ En base a Berlinski et al (2005-1, 2005-2, 2005-3, 2005-4)

del Arancel Externo Común que esta vigente desde principios de 1995. Esta transición hacia el perfeccionamiento de la política común sugiere implícitamente en cada una de las secciones de este capítulo la tarea a realizar. Se trata básicamente del difícil acuerdo institucional que permitiría armonizar regímenes hoy aplicados unilateralmente a nivel nacional. Así se analiza, el proceso de liberalización unilateral y el asociado al MERCOSUR, luego la incidencia de los regímenes especiales, seguido por los instrumentos de defensa comercial y finalmente la evaluación de la política a través de mediciones de protección efectiva.

II.A. ARANCELES A LA IMPORTACIÓN²

Antes del MERCOSUR

Desde fines de los años ochenta, Argentina ha venido desarrollando un proceso de apertura comercial. En octubre de 1988 se introdujeron diversos cambios, en primer lugar los aranceles específicos fueron limitados a una proporción máxima del valor de producción, y permanecieron así hasta mediados de 1990 donde empezaron a ser discontinuados. También, había un régimen de sobre-tasas que se mantuvieron con pocos cambios hasta su desmantelamiento en octubre de 1990. Un resumen de los cambios en los aranceles entre 1898 y 1994 se presenta en el Cuadro II-1.

En octubre de 1989 se introdujeron varias modificaciones: reducción de las alícuotas de agroquímicos; modificación de las sobre-tasas; reducción del arancel máximo para un grupo importante de ítem; y remoción parcial de la lista de restricciones cuantitativas. La media de los aranceles (incluyendo las sobre-tasas) era entonces del 26% con una dispersión del 60%, en diciembre del mismo año la reducción del arancel máximo redujo dicha media al 21%.

En los noventa, la orientación fue hacia mayor apertura a través de medidas puntuales. En enero, el arancel máximo se puso en 24%, modificando las sobre-tasas, en abril, el arancel mínimo se incrementó, aumentando la media y reduciendo la dispersión. En junio comenzó el desmantelamiento de las tarifas específicas, seguidas luego por una reducción de las de Textiles y Vestuario y en agosto se redujeron las tasas de alimentos y de un grupo numeroso de bienes cuya producción competía con las importaciones. Finalmente, en octubre las sobre-tasas se eliminaron, mostrando aranceles con una media del 17% y una dispersión del 31%.

A lo largo de 1991 tuvieron lugar cambios importantes. En enero se introdujo un arancel uniforme del 22% que alcanzaba al 80% de los ítem, con excepción de bienes de capital y algunos productos químicos; haciendo menos restrictiva la declaración jurada de necesidad de importación. En marzo de 1991 fue creado el MERCOSUR a través del Tratado de Asunción firmado por los Presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Los Estados Parte, avanzaron fundamentalmente en: liberalizar progresivamente el comercio intra-regional hasta alcanzar un margen de preferencia del 100% a fines de 1994 y en introducir entonces un Arancel Externo Común (AEC).

En abril de 1991, el nuevo Ministro introdujo una estructura de 3 niveles de aranceles de acuerdo con el grado de fabricación del bien (0%, 11% para insumos, y 22% para productos finales); también, se eliminaron tarifas específicas reemplazándolas por un arancel *ad valorem* del 22%; para algunos electrodomésticos se introdujeron precios de referencia,

² En base a Berlinski (1998).

luego reemplazados por un arancel del 35%. El resultado fue una reducción de la media, con un incremento importante en la dispersión. En octubre se introdujo un nuevo arancel con 5 niveles (0%, 5%, 13%, 22%, 35%), donde 5% era la tasa relevante para los sectores primarios, las manufacturas se concentraban en el rango de aranceles de 5% a 22%. El promedio aritmético resultó 12% con menor dispersión (70%).

Cuadro II-1: Argentina: Evolución del Arancel Aplicado Legal previo a la aprobación del AEC

(en porcentaje)

	Oct. 1989	Ene. 1990	Oct. 1990	Ene. 1991	Abr. 1991	Nov. 1991	Nov. 1992	Ene. 1994
Promedio aritmético	22,3	14,8	17,3	18,2	9,7	11,7	10,2	9,1
Desvío estándar	12,8	8,3	5,4	8,4	9,5	7,7	5,1	5,7
Coefficiente de dispersión	0,57	0,56	0,31	46,1	0,98	0,66	0,50	0,63
Nivel máximo	40	24	24	22	22	35	20	20
Nivel mínimo	0	0	5	0	0	0	0	0
Número de posiciones con arancel mínimo	777	783	926	1946	5165	769	450	S/d
Número de posiciones con derechos <i>Ad Valorem</i>	10331	10247	11123	11123	11745	11745	8540	8770
Número de posiciones con derechos específicos	804	327	324	279	-	-	-	427
Número de posiciones con derecho adicional transitorio	8828	802	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas nacionales.

En el marco del proceso de desregulación, se introdujeron en 1991 elementos adicionales orientados a mejorar la administración aduanera; eliminar las cuotas en el comercio internacional, excepto en automóviles; racionalizar la actividad portuaria³; eliminar reservas en flotas de bandera Argentina; eliminar preferencias para compras estatales. Además, se eliminaron: agencias regulatorias, tasas consulares, la tasa de estadística sobre exportaciones, la contribución para el Fondo de promoción de exportaciones; e impuestos para el fondo de la marina mercante⁴, y. se derogaron normas relativas a la promoción de industrias. De este modo, a fines de 1991, el arancel a la importación podía considerarse el instrumento de protección relevante, con la excepción de los regímenes especiales existentes.

En octubre de 1992 se modificó nuevamente el arancel y las alícuotas fueron escalonadas en 9 tramos de acuerdo con el valor agregado. Al mismo tiempo, se aumentó transitoriamente la Tasa de Estadística del 3% al 10%, excepto para bienes de capital e insumos con admisión temporaria⁵. En 1992, el arancel cobrado (recaudación como proporción del valor CIF de las importaciones totales) fue del 9%, en tanto que el arancel aplicado (promedio ponderado por las importaciones) fue del 14%; así, la proporción de importaciones exoneradas del pago de aranceles fue del 31%, con porcentajes más elevados en Productos Minerales y Maquinaria y Equipo de transporte.

³ Estos costos eran alrededor del 2% del valor CIF de las importaciones.

⁴ El costo era 12% sobre el valor del flete.

⁵ En cuanto al costo de las importaciones, hay que sumar el costo financiero de dos sobre-tasas en aduanas, ambas como anticipos de la declaración final: 6%-8% por IVA y 3% por impuesto a las ganancias.

A fines de 1993, la estructura arancelaria mantenía el mismo esquema de octubre del año anterior, incorporándole los cambios subsiguientes, especialmente lo relativo a los bienes de capital. Dichas importaciones de productos nuevos quedaban exoneradas del pago de aranceles y Tasa Estadística⁶. En cuanto a la estructura general del arancel, la frecuencia más alta correspondió a la alícuota del 15%, seguida por las de 0% y 7,5%. Los niveles promedio para los principales sectores resultaron sustancialmente más bajos para Agricultura y Minería, en comparación con la industria manufacturera. Las tasas promedio más elevadas correspondieron a bienes de consumo duradero, con un 16% acompañado de alta dispersión; mientras que para bienes intermedios y materiales de construcción el promedio fue del 10%, y para bienes de consumo no duradero y bienes de capital fue del 6%, en ambos casos con dispersión elevada. Los ítem con restricciones no arancelarias estaban concentrados en Textiles (tarifas específicas mínimas), Metales básicos (medidas antidumping), Equipo de transporte (cuotas sobre automóviles) y Papel (cuotas).

Existían regímenes promocionales. El instrumento de promoción general que regulaba los incentivos correspondientes a sectores y regiones proveía beneficios al inversor y a la firma promovida. En 1991 una norma dispuso que los beneficios promocionales se pagarían en base al gasto fiscal estimado en el proyecto original. De ahí puede decirse que con la excepción de pequeños proyectos promocionando el turismo en las provincias de La Rioja, Catamarca y San Juan, no existían beneficios promocionales generales para inversiones nuevas.⁷

En 1972 fue creada un Área Franca en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego e Islas del Atlántico Sur, con un Área Aduanera Especial en la isla grande de Tierra del Fuego. Esto implicó importantes exoneraciones en aranceles a la importación, por ejemplo, en el caso de bienes de capital. Las exportaciones del territorio nacional al Área recibían los reintegros del sistema general. En 1983 se restringieron las importaciones exoneradas a actividades de electrodomésticos y electrónicos; y se introdujeron reintegros para exportaciones desde el Área Aduanera Especial al resto del mundo. Esto fue complementado con el régimen de promoción industrial a la región Patagónica. En Noviembre 1992, se estableció un calendario para la reducción de los créditos fiscales, empezando en 1993.⁸

En 1992, se introdujo el régimen de especialización industrial. Este implicaba un acuerdo con la Secretaría de Industria por el que la empresa involucrada incrementaría sus exportaciones en relación al promedio de los últimos 12 meses. Las empresas obtendrían una licencia de importación con un diferencial arancelario para importaciones perteneciente al mismo capítulo de la nomenclatura arancelaria hasta el nivel de exportaciones propuesto.⁹

⁶ La Resolución 501/93 también estableció que las maquinarias usadas pagarían un arancel del 15% más la Tasa Estadística del 10%. Por su parte, para bienes de capital de origen doméstico fue introducido un reintegro del 15%, libre de impuestos internos (Decreto 937/93). Este reintegro fue reducido al 10% en marzo de 1995 y derogado en agosto de 1996 con el cambio de ministros.

⁷ Según estimaciones oficiales (Secretaría de Hacienda, 2004) la magnitud de la promoción asociada a los decretos 2052/92, 804/96, 1553/98 y 1297/00 representaba en 2003 el 0,13% del PBI (160 millones de us\$).

⁸ En 2003 el Decreto 490 permitió la radicación de nuevas empresas y que las ya radicadas podían presentar proyectos para productos nuevos. Según estimaciones oficiales (Secretaría de Hacienda, 2004) la magnitud de dicha promoción representaba en 2003 el 0,17% del PBI (221 millones de us\$).

⁹ En 1996 los beneficios del régimen de especialización industrial fueron suspendidos, excepto para aquellos programas que en agosto de dicho año contaban con resolución aprobatoria de la Secretaría de Industria. Hasta mediados de 1996 se habían presentado 613 programas, de los cuales 326 fueron aprobados.

A partir del MERCOSUR

En 1994 se aprobó el Arancel Externo Común (AEC) en el ámbito del MERCOSUR. Las listas de excepciones al AEC de Argentina tenían las siguientes características: en Bienes de capital se establecía una convergencia ascendente al 14% en 2001; en Informática y Telecomunicaciones la convergencia ascendente llegaba al 16% en 2006; la Lista Nacional de Excepciones de 300 ítems incluía principalmente productos químicos y petroquímicos (con convergencia ascendente), productos siderúrgicos (con convergencia descendente), papel y calzado; el régimen de adecuación intra-zona incluía productos que se encontraban en la lista de excepciones al Tratado de Asunción y que no habían sido eliminados, y productos con medidas de salvaguardia en el comercio intra-bloque. El régimen de adecuación extra-zona correspondía a los bienes que no cumplían con el principio de ofrecer un arancel intra-zona inferior al extra-zona¹⁰.

En agosto de 1996 se aumentó el arancel sobre bienes de capital al 14% y se suspendieron los reintegros a la fabricación doméstica de los mismos. Desde entonces y hasta el primer trimestre de 2001 los cambios importantes de la estructura arancelaria estaban relacionados, básicamente, con las excepciones al AEC.

En marzo de 2001 con la creación de los planes de competitividad (Decreto 730/01) se aumentaron los aranceles de un conjunto de bienes de consumo al 35%, y se redujeron al 0% los correspondientes a bienes de capital¹¹ con un reintegro a su producción doméstica (Decreto 379/01). En el año 2002, luego de la devaluación, el número de posiciones con cero arancel se duplicó respecto de los vigentes en el 2001 con una reducción de la tasa promedio, especialmente en bienes de consumo e intermedios. En estimaciones oficiales referidas a los gastos tributarios originados en regímenes de promoción¹² indicaron que en el año 2003 la magnitud correspondiente a los planes de competitividad era de 0,08% del PBI (103 millones de us\$), y el reintegro a la producción doméstica de bienes de capital era del 0,05% del PBI (69 millones de us\$).

El Cuadro II-2 describe la evolución del arancel legal extra-zona en el período 1994-2002, por tipo de bien¹³.

¹⁰ Los ítem con AEC acordados representaban el 85% del total. Pero según estimaciones de la Comisión Nacional de Comercio Exterior para 1994, el 27% de las importaciones Argentinas desde el MERCOSUR se realizaban con algún tipo de restricciones, y el 42% de las importaciones del resto del mundo, se encontraban fuera del AEC.

¹¹ Los beneficios de cero arancel y excepción del derecho de estadística se encuentran vigentes hasta fines de 2005.

¹² Secretaría de Hacienda (2004), donde además se considera que la mayoría de los planes de competitividad finalizaron en marzo de 2003..

¹³ Se empleó una clasificación común de tipo de bien utilizada por el INDEC en Argentina.

**Cuadro II-2: Argentina: Evolución del Arancel Aplicado
Legal Extra-zona**

Promedio por tipo de bien (en porcentaje)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bienes de capital	7,4	10,7	14,8	14,5	13,0	12,9	12,8	7,1	6,7
Bienes intermedios	13,9	10,8	12,3	12,2	12,5	12,4	12,5	12,0	9,8
Combustibles y lubricantes	8,0	2,6	3,1	3,1	3,2	3,2	3,4	3,1	2,1
Piezas y acces. Para bs. de capital	13,3	14,0	16,8	16,3	14,9	14,2	14,0	12,2	11,0
Bienes de consumo	18,0	16,0	18,4	18,3	18,5	18,4	18,3	22,1	15,9
Vehículos automotores	6,4	25,0	31,7	31,7	32,2	32,2	34,0	34,0	33,9
Resto	13,3	13,5	15,7	13,9	15,4	15,4	15,4	15,1	11,9
Número de alícuotas	35	32	32	31	49	46	49	51	46
Promedio Aritmético	13,5	12,0	14,2	14,1	13,9	13,8	13,8	13,2	10,6
Desvío Estándar	11,6	8,2	7,1	6,9	6,9	6,9	6,8	9,6	7,7
Coefficiente de Dispersión	0,9	0,7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7
Número de posiciones con cero	4184	1703	194	208	216	223	207	463	919
Número de posiciones totales	8828	8806	12552	10628	9107	9140	9358	9399	9384

Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas nacionales.

Se ha verificado una disminución significativa en el nivel promedio del arancel (promedio simple de todos los ítem arancelarios), el arancel promedio se redujo a la mitad en términos nominales. En cuanto a la dispersión de la estructura arancelaria - medida como el cociente entre el desvío estándar y la media - la misma aumentó a partir de 2001 respecto de la dispersión correspondiente al período 1996/2000. Lo anterior puede explicarse en parte por la evolución del número de ítem con arancel cero, los que se incrementaron a partir de 2001.

El Cuadro II-2 analiza la distribución de la estructura arancelaria por tipo de bien para el año 2000. El arancel promedio simple de Argentina fue 13,8%. La dispersión promedio de la estructura arancelaria (50%) fue mayor para Combustibles y Lubricantes debido a que el 77% de sus ítem tiene arancel cero.

II.B. DESVÍOS DEL AEC Y REGÍMENES ESPECIALES

Desvíos del AEC

El Cuadro II-3 presenta los cálculos de los promedios ponderados del Arancel Externo Común (AEC), el Arancel Aplicado y el Arancel Cobrado, en las importaciones provenientes desde distintos orígenes extra-zona en el año 2000. El resto del mundo extra-zona ha sido desagregado en cuatro bloques: Chile y Bolivia; México; los demás países andinos; y el resto de los países.

Las discrepancias entre el AEC y el arancel aplicado, que pueden ser de cualquier signo, se explican fundamentalmente por la presencia de excepciones al AEC (desvíos hacia arriba y hacia abajo). El AEC y el arancel aplicado son aranceles NMF, sin embargo, sus promedios ponderados difieren en función del origen de las importaciones debido a que la composición por producto de estas últimas es diferente según el país o bloque exportador.

Cuadro II-3: Argentina: Arancel Externo Común (AEC), Arancel Aplicado (APL) y Arancel Cobrado (COB) (2000)

Promedio ponderado por tipo de bien y origen (en porcentaje)

	Chile y Bolivia			México			Resto Andinos			Resto			Total Extra-zona		
	AEC	APL	COB	AEC	APL	COB	AEC	APL	COB	AEC	APL	COB	AEC	APL	COB
Bienes de Capital	17,7	16,2	4,9	18,5	19,1	11,9	20,1	18,2	13,1	14,5	12,0	8,5	14,8	12,4	8,7
Bienes Intermedios	12,8	13,1	3,1	13,6	12,0	4,4	14,5	14,4	6,2	13,5	13,5	10,1	13,5	13,4	9,4
Combustibles y Lubricantes	1,8	1,8	0,7	10,6	10,6	10,3	0,1	0,1	0,1	1,0	1,0	0,7	1,0	1,0	0,7
Piezas y accesorios p/ B de K	20,0	19,6	1,3	15,3	14,0	4,4	19,2	19,1	14,5	17,0	15,7	7,2	17,0	15,7	7,1
Bienes de consumo	15,8	16,3	5,9	17,0	17,2	11,6	14,2	14,6	3,1	17,9	17,6	14,2	17,6	17,4	13,0
Vehículos automotores	-	-	-	23,0	35,0	0,5	-	-	-	23,0	34,9	10,8	23,0	34,9	10,6
Resto	21,0	21,0	20,7	23,0	23,0	18,5	-	-	-	1,3	1,3	1,2	1,3	1,3	1,3
Total	14,1	14,4	3,9	16,2	15,9	8,4	13,0	13,2	4,0	14,8	14,1	9,4	14,8	14,2	9,1

Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, las discrepancias entre el arancel aplicado y el arancel cobrado se explica por las exoneraciones tarifarias resultantes de los acuerdos comerciales preferenciales -armonizados y no armonizados -y de los regímenes especiales de importación. En consecuencia, en este caso, el desvío sólo puede ser hacia abajo (el arancel cobrado no puede superar al aplicado). Por ejemplo, el cociente entre el arancel cobrado y el aplicado en el caso de Chile y Bolivia es 0.27, mientras que para el resto del mundo es de 0.64.

Cuadro II-4: Argentina: Recaudación Teórica y Recaudación Cobrada

Por tipo de bien (en millones de dólares)

	Importaciones Extra-zona	Nro. de Ítem	Recaudación AEC	Recaudación Cobrada	Diferencia Recaudación AEC-Cobrada	Diferencia Recaudación AEC-Aplicado
Rec. AEC – Rec. Cobrada < 0	1367	1758	157	177	-20	-27
Rec. AEC – Rec. Cobrada = 0	830	296	0	0	0	0
Rec. AEC – Rec. Cobrada > 0	15892	6002	2526	1462	1064	150
Bienes de capital	4340	1245	642	361	280	114
Bienes intermedios	5065	2832	712	474	238	8
Combustibles y lubricantes	49	10	6	4	2	0
Piezas y acces. p/ bienes de capital	3501	666	595	244	351	45
Bienes de consumo	2617	1228	497	343	154	21
Vehículos automotores	314	12	72	33	39	-37
Resto	7	9	1	1	0	0
Total	18090	8056	2683	1639	1044	123

Fuente: Elaboración propia.

Si se consideran los flujos originados en los países no miembros de la ALADI, que son las corrientes más significativas y no son preferenciales, la diferencia entre ambos aranceles refleja esencialmente la incidencia de los regímenes especiales.

El Cuadro II-4 proporciona una descripción general respecto de la incidencia de los desvíos arancelarios en las importaciones desde extra-zona de Argentina. El Cuadro II-4 está dividido en tres paneles, según la diferencia entre la Recaudación Teórica y la Recaudación

Cobrada, sea positiva, nula o negativa¹⁴. En el año 2000, la Recaudación Teórica fue cercana a los 2.700 millones de dólares, en tanto la Recaudación Cobrada fue algo mayor a los 1.600 millones. La diferencia entre ambas ascendió a 1.044 millones de dólares, de los cuales sólo 20 millones correspondieron a situaciones en que la Recaudación Cobrada superó a la Teórica.

Regímenes especiales

Los regímenes especiales que se analizan a continuación son los Bienes de Capital, Informática y Telecomunicaciones, y Textiles, Vestimenta y Calzado. Los dos primeros caracterizados por la convergencia ascendente de los respectivos aranceles ad valorem, y el último por el establecimiento de derechos específicos mínimos.

Bienes de capital

En 1993, se introdujo un reintegro del 15% sobre el precio de venta de la producción nacional de bienes de capital nuevos, identificados en una lista de posiciones y un registro de productores de bienes de capital. Lo anterior se procesó en paralelo a la introducción de un arancel cero para la importación de bienes de capital nuevos incluidos en una lista.

En 1994 se exoneró de aranceles a las importaciones de insumos, partes o piezas que no eran producidos localmente y estaban destinados a la fabricación de bienes finales beneficiados por el régimen de producción local. Asimismo, se estableció un régimen de importación de bienes de capital usados, definiendo reglas específicas para productos de los capítulos 84 a 90.

En marzo de 1995, se aceleró la convergencia ascendente de los ítem con arancel del 0%, incrementando el mismo al 10% y se disminuyó al 10% el reintegro sobre los precios de venta de la producción nacional. En agosto de ese año, la Resolución 31/96 estableció una nueva serie de cambios, modificando otra vez la estructura de alícuotas de bienes de capital, acelerando la convergencia ascendente al 14%, y dejando con su calendario original a los ítem con convergencia descendente, y se eliminó el reintegro a la producción doméstica y la desgravación a los insumos no producidos localmente.

El promedio aritmético del arancel aplicado fue 15,5% en 1992, del 12,8% en 1996 (Cuadro II-5), pasando al 11,2% en el año 2000, con una dispersión algo menor en este último año. Esta reducción arancelaria promedio se aceleró en 2001, cuando a partir de marzo se redujo a 0% el arancel de un conjunto específico de ítem de la NCM. En consecuencia, el arancel aplicado pasó al 2,7% en 2001 y 2002, con un aumento sustancial de la dispersión en ambos años (208%).

¹⁴ El cuadro de hecho subestima el monto de las importaciones para las cuales pueden considerarse iguales la recaudación teórica y la cobrada, ya que se exigió que las mismas fueran estrictamente iguales.

Cuadro II-5: Argentina: Régimen de Bienes de Capital. Evolución del Arancel Aplicado y Reintegro de Exportación Extra-Zona

Promedio y dispersión (en porcentaje)

	Arancel Aplicado			Arancel Aplicado más Tasa de Estadística			Reintegro de Exportación Extra-Zona		
	1992	1996	2000	1992	1996	2000	1992	1996	2000
Promedio Aritmético	15,5	12,8	11,2	23,7	14,9	11,6	11,4	9,8	11,9
Número de alícuotas	5	8	14	8	12	21	5	5	7
Desvío Estándar	9,1	7,0	5,9	12,4	7,2	5,9	8,6	0,2	0,3
Coefficiente de Dispersión	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,8	0,02	0,02
Número de posiciones con cero	191	226	252	177	45	54	30	80	86
Número de posiciones del régimen	984	1169	1175	984	1169	1175	984	1169	1175

Fuente: *Elaboración propia*

Informática y Telecomunicaciones

En este caso la frecuencia de las modificaciones tarifarias ha sido menor en comparación con lo acontecido con los bienes de capital. Sin embargo, tratándose de una convergencia básicamente ascendente hacia el 16% en el año 2006, se han verificado aceleraciones (Cuadro II-6).

Cuadro II-6: Argentina: Régimen de Bienes de Informática y Telecomunicaciones. Evolución del Arancel Aplicado y Reintegro de Exportación Extra-Zona

Promedio y dispersión (en porcentaje)

	Arancel Aplicado			Arancel Aplicado más Tasa de Estadística			Reintegro de Exportación Extra-Zona		
	1992	1996	2000	1992	1996	2000	1992	1996	2000
Promedio Aritmético	7,9	7,4	7,0	16,3	10,3	7,5	11,3	8,8	10,9
Número de alícuotas	6	16	18	9	83	89	6	9	9
Desvío Estándar	6,7	6,9	6,0	9,3	6,9	6,0	10,3	2,00	2,0
Coefficiente de Dispersión	0,9	0,9	0,9	0,6	0,7	0,8	0,9	0,2	0,2
Número de posiciones con cero	9	83	89	8	2	2	1	81	92
Número de posiciones del régimen	52	413	425	52	413	425	52	413	425

Fuente: *Elaboración propia*

En enero de 1995, el 79% de los ítem tenía un arancel del 0%. Los aranceles del 2% y el 10% representaban una proporción pequeña a comienzos de ese año, y en enero de 1996, pasaron a representar el 17% y el 31%, respectivamente. Esto fue acompañado por una reducción más lenta desde los niveles de aranceles altos. De este modo, en el tramo 0%-2% se localizaba el arancel aplicado legal de aproximadamente un tercio de los ítem y algo similar ocurría en el nivel del 10%.

Esto es, luego de la aceleración que tuvo lugar en 1995 en la convergencia ascendente, la evolución posterior fue más lenta. El resultado fue un aumento del arancel aplicado promedio desde el 3,9%, con muy alta dispersión (211%), a un nivel del 7% en el año 2000 (Cuadro II-6), con una dispersión menor (86%).

Textiles, Vestimenta y Calzado

Los derechos específicos mínimos (DIEM) aplicados a las importaciones incluyen productos de Textiles, Vestimenta y Calzado. Entre 1993 y 2000, el DIEM promedio ponderado del sector Textiles y Vestimenta se mantuvo prácticamente constante, mientras que el del sector Calzado - para el cual no existían aranceles específicos en 1993 - mostró una caída hacia el año 2000. En el Cuadro II-7 se destaca la alta tasa nominal como también el reducido coeficiente de dispersión.

Cuadro II-7: Argentina: Régimen de Textiles, Vestimenta y Calzado. Evolución del Arancel Aplicado y Reintegro de Exportación Extra-Zona, promedio y dispersión

(en porcentaje)

	Arancel Aplicado			Arancel Aplicado más Tasa de Estadística			Reintegro de Exportación Extra-Zona		
	1992	1996	2000	1992	1996	2000	1992	1996	2000
Promedio Aritmético	21,3	19,8	22,1	31,1	22,8	22,6	7,7	9,8	11,2
Número de alícuotas	4	7	8	4	7	8	3	4	9
Desvío Estándar	3,3	3,1	2,0	4,3	3,1	2,0	0,5	0,5	1,0
Coefficiente de Dispersión	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Número de posiciones con cero	9	-	1	4	7	8	9	3	3
Número de posiciones del régimen	578	652	652	578	652	652	578	652	652

Fuente: *Elaboración propia*

El equivalente ad valorem promedio estimado para el sector Textiles y Vestimenta alcanzó el 51% en el año 2000. Cabe destacar el aumento en el caso de la fabricación de prendas de vestir, asociado con un incremento del DIEM nominal en 2000. En cuanto al equivalente ad valorem estimado para el sector Calzado, éste alcanzó al 46% en ese mismo año.

En 2001, tuvo lugar un aumento cercano al 100% del arancel específico promedio nominal del sector Textil. Es de notar que también en el sector Calzado se incrementó el equivalente ad valorem del 46% en 2000, a casi el 100% en el año siguiente. En 2002, los DIEM ponderados arrojaron variaciones (aunque sin una dirección clara) debido principalmente a cambios verificados en la composición de las importaciones. Del mismo modo, los equivalentes ad valorem no sufrieron cambios relevantes en 2002 respecto de 2001.

A nivel mas desagregado puede observarse similares características en la transición de 2000 a 2001, se identificaron aumentos importantes del equivalente ad valorem aunque mas altos para bienes finales, donde el incremento es relativamente mayor para productos elaborados como Artículos de fibras textiles y tejidos, Artículos de punto.

II.C. DEFENSA COMERCIAL

Marco normativo

En la actualidad, la legislación Argentina referida a defensa comercial está alineada con la normativa multilateral acordada en la Ronda Uruguay. En 1995 el Congreso dictó la Ley 24.425, que contiene los Resultados de la Ronda Uruguay. Estos documentos se incorporaron

a la legislación nacional y remplazaron a los existentes que fue reglamentada por el Decreto 1326/98. A comienzos de la década del noventa, a pesar de ser Miembro pleno del GATT, Argentina no había adoptado aún los Acuerdos de la Ronda Tokio relativos a los Códigos anti-dumping y de Subsidios. La apertura comercial de principios de los noventa puso en evidencia las limitaciones del marco normativo vigente en esos años para hacer frente a los efectos del dumping y las subvenciones.

En el pasado, cuando era necesario investigar importaciones a precios de dumping o subsidiadas, se recurría al Código Aduanero Nacional, una legislación doméstica que no estaba alineada con las disciplinas multilaterales y era resistida por los socios comerciales¹⁵. Esta legislación presumía la existencia de daño para los casos en que el margen de dumping fuera superior al 15%. Asimismo, había una experiencia limitada en su aplicación y no se contaba con instituciones especializadas. Este contexto impedía enfrentar adecuadamente los problemas que se derivaban de la apertura comercial.

Aplicación de la normativa

En los últimos años, Argentina se ha convertido en uno de los países más activos en la aplicación de medidas de defensa comercial, ubicándose entre los primeros cinco que más intensamente han utilizado estos instrumentos. Las investigaciones iniciadas por Argentina están concentradas en los orígenes de Brasil y China. Si se considera el valor de las importaciones, Brasil aparece como el país más perjudicado por las medidas anti-dumping impuestas por Argentina, seguido por China, Corea y Ucrania. A su vez, las acciones están fuertemente concentradas en dos industrias - Metales básicos, y Maquinaria y Equipo Eléctrico- que representan aproximadamente la mitad de las investigaciones iniciadas, y que también concentran gran parte de las acciones a nivel internacional.

Del total de las importaciones involucradas en investigaciones por prácticas desleales en 2003 (208 millones de dólares), el 96% correspondió a casos de dumping, mientras que el 4% restante se vinculaba con subvenciones. Cuando se considera el valor total de importaciones involucradas, la participación de Brasil en las importaciones investigadas es similar a su participación en el total de importaciones argentinas (33%). En la Unión Europea se originó el 20% de las importaciones, pero participó con el 5% en aquellas investigadas. EE.UU. representó el 16% de las importaciones totales y su participación en las investigadas fue del 9%. China, contrariamente a los orígenes anteriores, tuvo una representación relativamente pequeña en las importaciones totales (5%), pero la participación de las importaciones investigadas fue del 25%.

Por su parte, entre los principales sectores el 25% correspondió a las Industrias básicas de hierro y acero; con 14% en cada una de ellas, la Fabricación de sustancias químicas básicas y la Fabricación de maquinaria de uso general; con 10%, la Preparación de fibras textiles y sus tejidos; y la Fabricación de plásticos y la Producción y conservación de carne, ambas con un 9%.

A partir de las resoluciones ministeriales vigentes en de abril de 2003, se computaron los equivalentes ad valorem de un conjunto importante de medidas de defensa comercial que incluyó 136 aplicaciones de derechos anti-dumping (según pares producto-país), 8 de derechos compensatorios (según pares producto-país) y 29 de salvaguardias.

¹⁵ Ver artículos 687 y 723 de la Ley 22.415, de Marzo 1981.

Los promedios aritméticos correspondientes a las 136 observaciones muestran (Cuadro II-8), para los equivalentes ad valorem ajustados, un valor del 94% con un alto desvío estándar (157%), y para los equivalentes ad valorem sin ajustar por el derecho anti-dumping, un valor del 14% con un desvío de sólo 12%. A nivel sectorial, se destacan los diferenciales entre equivalentes ad valorem (con y sin ajuste) en Engranajes y hornos, Hierro y acero, y Aparatos de uso doméstico.

Cuadro II-8: Argentina: Equivalentes ad valorem, por sectores seleccionados ⁽¹⁾.

Ajustados y no ajustados por el efecto del derecho antidumping (en porcentaje)

Sector	Promedio		Desvío Estándar		Observaciones
	Ajustado	No ajustado	Ajustado	No ajustado	
32 Fibras, hilados y tejeduría de productos textiles	95	51			6
51 Materias primas plásticas y caucho sintético	32	17			5
65 Industrias básicas de hierro y acero	56	8	51	8	62
73 Engranajes, hornos, elevadores y maquinarias	121	11	217	10	22
76 Aparatos de uso doméstico	69	25			6
90 Motocicletas, bicicletas y otros transportes	33	19			12
92 Otras industrias manufactureras	565	22			5
Total casos	94	14	157	12	136

Fuente: Elaboración propia. (1) Corresponde a las actividades según la matriz de insumo-producto 1997.

La cantidad de observaciones en las industrias de Hierro y acero (62), y de Engranajes y hornos (22), permite calcular los promedios y desvíos estándar sectoriales, y el coeficiente de dispersión consiguiente. En el caso de las primeras la dispersión es del 90% en el equivalente ad valorem ajustado y del 100% en el equivalente ad valorem sin ajustar, mientras que en las segundas la dispersión es significativamente mayor en el ajustado (180%) que en el correspondiente sin ajustar (91%)¹⁶.

En cuanto a las medidas compensatorias de subsidios, el Cuadro II-9 indica los resultados agregados por industria. Las acciones contra subvenciones están concentradas en Elaboración y conservación de frutas, Aceites, y Molienda de trigo. El mayor diferencial entre el equivalente ad valorem ajustado y sin ajustar corresponde a los Aceites, con niveles menores, y similares entre sí, para las otras dos industrias.

Por último, los equivalentes ad valorem ajustados y sin ajustar por el efecto de las salvaguardias se presentan en el Cuadro II-10, a nivel de industria. En este caso, el mayor número de observaciones corresponde a Calzado y sus partes (25), aunque los diferenciales más significativos se verifican en Motocicletas y bicicletas, y en Elaboración y conservación de frutas. Los altos niveles del desvío estándar en Calzado, tanto en los valores ajustados como sin ajustar, se deben al efecto adicional en los cálculos del respectivo arancel específico en el régimen general.

¹⁶ En cualquier caso, los equivalentes ad valorem estimados requieren una reflexión adicional con información más detallada sobre las producciones domésticas, a efectos de poder evaluar su importancia y su papel en la distorsión selectiva del régimen general de protección a la industria que compete con las importaciones.

Cuadro II-9: Argentina: Equivalentes ad valorem, por sector de actividad ⁽¹⁾.

Ajustados y no ajustados por el efecto del derecho compensatorio (en porcentaje)

Sector	Promedio		Observaciones
	Ajustado	No ajustado	
17 Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas	41	27	4
18 Aceites y subproductos oleaginosos	50	13	3
20 Molienda de trigo y de otros cereales	28	13	1
Total casos	43	20	8

Fuente: Elaboración propia. (1) Corresponde a las actividades según la matriz de insumo-producto 1997.

Corresponde señalar que la salvaguardia de calzado aplicada durante 10 años pasó por diferentes etapas. En 1993 el instrumento elegido por la autoridades ante las solicitudes de protección fue la fijación de “derechos de importación específicos mínimos” (DIEM). Estos son valores monetarios en dólares aplicados como derechos por unidad del producto importado (par de calzado), las normas establecidas preveían que, cuando la aplicación del derecho ad valorem fuera superior al DIEM se aplicaría el derecho ad valorem. De ese entonces tuvieron lugar distintos acontecimientos asociados a la Organización Mundial de Comercio, finalmente, las autoridades argentinas justificaron la salvaguardia al calzado deportivo, dicha medida se mantuvo hasta su eliminación en julio de 2003.¹⁷

Cuadro II-10: Argentina: Equivalentes ad valorem, por sector de actividad ⁽¹⁾.

Ajustados y no ajustados por el efecto de la salvaguardia (en porcentaje)

Sector	Promedio		Desvío Standard		Observaciones
	Ajustado	No ajustado	Ajustado	No ajustado	
17 Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas	83	27			2
39 Calzado y sus partes	80	50	65	34	25
90 Motocicletas, bicicletas y otros tipos de transportes	90	23			2
Total casos	81	46	60	32	29

Fuente: Elaboración propia. (1) Corresponde a las actividades según la matriz de insumo-producto 1997.

II.D. EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

Un arancel tiene un efecto discriminatorio para los consumidores (usuarios), supone un subsidio equivalente para los productores, y si su nivel no es prohibitivo, genera recaudación en aduanas. En tal sentido, la protección nominal es la relevante para el usuario, mientras que

¹⁷ Baracat y Nogués (2005).

desde el punto de vista de los incentivos la relevante es la protección efectiva, pues considera tanto la protección a productos como a insumos en actividades cuya producción compite con las importaciones.

Los aranceles considerados en (Berlinski, et al 2005-1) corresponden al universo de bienes, mientras que los considerados en las estimaciones de protección nominal a productos corresponden a bienes producidos domésticamente, y los referidos a insumos conciernen a los abastecidos desde diferentes fuentes, locales e importadas. Finalmente, cabe señalar que en estas mediciones se ha considerado sólo el efecto protectorio del arancel, lo cual en algunos casos subestima los niveles de protección potenciales, dado que no incorpora el equivalente *ad valorem* de otros instrumentos y la posible no neutralidad de la imposición indirecta.

Un arancel permite aumentar los precios de las actividades cuya producción compite con las importaciones, transformándose en un incremento nominal en la remuneración de los respectivos factores productivos. Pero si estas actividades adquieren sus insumos a precios superiores a los internacionales se reduce el aumento en la remuneración factorial. De tal manera, las estimaciones de protección efectiva representan el incremento porcentual en el valor agregado bajo protección respecto del mismo a precios internacionales. Las mediciones de protección efectiva que se presentan aquí son potenciales pues suponen que el arancel corregido en este caso por otros recargos a la importación es el instrumento relevante de protección.

Las estimaciones corresponden a la situación arancelaria vigente en el año 2000, suponiendo que la oferta externa tiene elasticidad infinita y no considerando el efecto de la estructura de protección sobre la tasa de cambio. Además, debido a la existencia de la unión aduanera, aunque imperfecta, se han considerado las ventas a la región en forma similar a las correspondientes al mercado interno¹⁸.

Protección efectiva arancelaria

Las estimaciones de TPE basadas en las tasas nominales del AEC corresponden a 42 sectores productores de bienes y 15 de servicios. El promedio aritmético de protección a productos (columnas TPNP del Cuadro II-11) es 11,5% y registra un coeficiente de dispersión del 54%. El menor valor de los niveles ponderados sectoriales correspondió a la Minería (2,1%), seguido por Agricultura y Ganadería (5,6%).

Para la industria se observó un mayor nivel respecto al de los sectores primarios (15,3%). Con respecto a la protección a insumos comerciables (TPNI), el promedio aritmético muestra (10,4%) con dispersión del 30%. Por su parte, el promedio ponderado mostró 11,1%. Estos promedios corresponden al total de actividades abastecedoras de origen nacional e importado, ajustado en este último caso por la magnitud de las exoneraciones. Se observa en la Industria Manufacturera que la TPNI es de 11,3%, similar al promedio. Por su parte, el resultado del promedio aritmético de protección arancelaria efectiva (TPE) fue del 14,7%. Sin

¹⁸ Las tasas de protección efectiva estimadas son mediciones convencionales de equilibrio parcial, y corresponden a la versión de Corden (1971). Es decir, se ha estimado el contenido directo e indirecto de insumos comerciables en los insumos no comerciables, incorporando el respectivo valor agregado al correspondiente a cada una de las actividades involucradas. Las estimaciones son resultado de promediar a nivel de cada uno de los 42 sectores de la clasificación GTAP los distintos ítem que los componen. En ausencia de ponderadores de producción para cada uno de los ítem NCM involucrados se utilizó un promedio aritmético. Sin embargo, en la medida que una actividad incluye ítem no producidos con arancel cero esto sesga el promedio hacia abajo. La tabla de relaciones intersectoriales del proyecto GTAP que se utilizó corresponde a actualizaciones a 1997 de la matriz insumo-producto correspondiente a la década anterior.

embargo esta similitud a nivel agregado no parece reflejar la situación a nivel de sector de actividad, lo cual puede observarse en el alto coeficiente de dispersión del 73%.

Nuevamente se observan diferencias en las tasas ponderadas de TPE a nivel sectorial. En Agricultura y Ganadería el nivel es del 5,1%, en cambio en Minería el nivel es cercano al 1,4%. La Industria Manufacturera arroja el nivel más alto de TPE con resultados de poco más del 19%. La evidencia general indica la alta relación entre la protección nominal a productos y la tasa de protección efectiva, lo cual se ha encontrado en otros estudios. Además, la dispersión del arancel sobre insumos resulta baja, mientras que la dispersión de las tasas arancelarias efectivas es más alta, y mayor a la dispersión de las tasas nominales sobre el producto.

Protección efectiva del arancel Extra-Zona

En el Cuadro II-11 se presentan los promedios de protección a productos e insumos y de protección efectiva correspondientes a los aranceles nacionales extra-zona (AEZ). Al comparar este cuadro se puede derivar el efecto de las excepciones nacionales y sectoriales al AEC neto de los efectos de estructura productiva.

A diferencia de los promedios aritméticos de protección a productos del AEC, en este caso se observa una desigualdad, al nivel de la totalidad de la economía, que se justifica por las excepciones al AEC vigentes al año 2000 se muestran promedios superiores al AEC (12%) y con dispersión del 55%.

Con respecto a los promedios ponderados, se mantiene la estructura por sectores observadas para el AEC respecto del menor nivel correspondiente a la Minería y a la Agricultura, comparado con el de la Industria, cuyo nivel es de 15,9%. En la protección a insumos, el promedio ponderado de 11,5% siguió el mismo patrón que la protección a productos. El resultado del promedio aritmético de protección arancelaria efectiva para el AEZ fue de 15,4%, ampliando la divergencia, en relación al AEC, en un punto y medio porcentual, con similar dispersión (77%).

Los promedios ponderados de TPE resultaron de alrededor de 16% en el agregado. La tasa más alta de TPE correspondió a la Industria Manufacturera (20,3%), seguido por el sector Agropecuario (5,3%), y con valores sustancialmente inferiores para la Minería: 1,6%. Así, en el agregado y en la industria manufacturera se reproducen a un nivel superior las pautas indicadas para las tasas nominales.

Protección efectiva del arancel Extra-Zona con defensa comercial

En el Cuadro II-11 se presentan las estimaciones considerando el efecto adicional de la aplicación de la legislación de defensa comercial (LEGAL). Los promedios agregados (ponderados y aritméticos) aumentan pero sin cambios en la dispersión de los aranceles nominales, incrementando los correspondientes a las mediciones de protección efectiva.

El promedio aritmético de protección nominal a productos pasa de 12% a 12,3% y el ponderado de 14% a 14,3%. Las diferencias se concentran en la Industria Manufacturera. En cuanto al efecto sobre los insumos, su incremento es menor. Respecto de la protección efectiva, el promedio agregado (ponderado) aumenta desde 16% a 16,4% con mayor incidencia en la Industria Manufacturera (de 20,3% a 20,8%).

Del mismo tenor es el cambio en la protección a los insumos y la protección efectiva promedio. Con respecto a los promedios sectoriales, como los cambios no son relevantes a este nivel de agregación, se sigue manteniendo la misma situación ya descrita con el AEZ.¹⁹ Además, los instrumentos de defensa comercial son específicos tanto en productos como en algunos casos en importaciones originarias de determinados países, por tal motivo estos agregados subestiman su importancia sectorial.

Cuadro II-11: Argentina: Protección Nominal a Productos, Insumos y Efectiva

por sectores principales ^(a). *promedios y dispersión (2000)*

Sectores Principales	Efectiva del AEC			Efectiva del AEZ			Efectiva del LEGAL		
	TPNP	TPNI	TPE	TPNP	TPNI	TPE	TPNP	TPNI	TPE
Agricultura, Ganadería y Pesca	5,63	8,00	5,07	5,87	8,27	5,30	5,87	8,35	5,28
Minería	2,13	13,65	1,43	2,29	14,08	1,58	2,29	14,30	1,57
Industria Manufacturera	15,30	11,29	19,62	15,86	11,76	20,27	16,21	11,96	20,79
Promedio Ponderado	13,47	11,09	15,46	13,96	11,54	15,99	14,25	11,73	16,36
Promedio Aritmético	11,48	10,42	14,74	11,95	10,79	15,42	12,26	10,96	16,01
Desvío estándar	6,18	3,37	10,69	6,54	3,46	11,93	6,93	3,58	12,73
Dispersión	0,54	0,32	0,73	0,55	0,32	0,77	0,56	0,33	0,79

(a) *TPNP y TPNI: AEC; TPNM: Pagado. Fuente: Elaboración Propia*

Protección efectiva y agua en las tarifas

Las estimaciones de agua en el arancel han tomado como referencia el Arancel LEGAL. Los promedios agregados ponderados y aritméticos son más altos en la hipótesis agua 2 con respecto a la hipótesis agua 1, pero con mayor dispersión de los aranceles nominales en la hipótesis 1.

Así, el promedio aritmético de protección nominal a productos pasa en cada hipótesis mencionada de 8%/11% y el promedio ponderado de 10%/13% respectivamente. Estas diferencias resultan en un mayor incremento entre hipótesis para la Agricultura e Industria Manufacturera respecto de la Minería. El efecto sobre los insumos es similar a las pautas observadas para la protección a productos. En referencia a la protección efectiva, el promedio agregado (ponderado) aumenta desde 11,3% a 15,1%. La mayor incidencia entre hipótesis se da en la Industria Manufacturera (de 15,2% a 19,4%).

Comparando estos resultados respecto de la alternativa LEGAL se nota un menor nivel de TPNP, TPNI y TPE. Es decir, en el caso de la existencia de redundancia en los aranceles, como la simulada con las alternativas 1 y 2, implicaría que la protección efectiva total sería menor que tomando el arancel LEGAL. A nivel de sectores principales, es en la

¹⁹ Considerar los principales insumos de Productos lácteos y Azúcar y melaza como no comerciables se tradujo en una reducción de las TPE. Tanto en las mediciones del AEC como del AEZ, en Productos lácteos, la reducción en el valor absoluto de dichas tasas fue sustancialmente menor (13/15 puntos). En el caso de Azúcar y melaza también fue menor (2 puntos en AEC y 3 en AEZ). Dicho efecto está asociado especialmente al aumento en el valor agregado manufacturero resultante de la descomposición de los insumos de Leche cruda y de Caña de azúcar y remolacha azucarera entre sus insumos comerciables y el respectivo valor agregado a precios internacionales. En Productos lácteos la repercusión en los cambios relativos de las reducciones de AEC y AEZ fue 39%. En Azúcar y melaza, fue 10/12% en las mediciones respectivas.

Industria Manufacturera donde aparece mayor variación en términos absolutos en los tres países. Pero, en la hipótesis 2 las diferencias se tornan menos relevantes.

En el Cuadro II-12 se presentan las distribuciones absolutas de frecuencia de la protección nominal a productos e insumos y la protección efectiva, respectivamente. Se consideraron la alternativa LEGAL y las hipótesis de redundancia en los aranceles. La tasa LEGAL correspondientes a productos de las actividades de la GTAP se encuentran con mayor frecuencia en el tramo de 10-15% y con menor importancia en el tramo inmediato anterior (5-10%). Corresponde destacar que esta distribución de actividades no resulta alterada en lo fundamental por las estimaciones de agua realizadas en la hipótesis 2. Sin embargo, al considerar la hipótesis 1, la mayor concentración se da en las tasas iguales a cero.

En cuanto a las tasas de protección a los insumos, estas muestran una concentración de protección LEGAL en el rango 10-15%, en la hipótesis 2 de agua en los aranceles se muestra un comportamiento similar. En la hipótesis 1 se observa un desplazamiento de la frecuencia hacia rangos de tasas menores, y la distribución parece más uniforme entre los rangos de 0-5%, 5-10% y 10-15%.

Cuadro II-12: Argentina: Protección Nominal a Productos (TPNP) e Insumos (TPNI) y Efectiva (TPE)

por sectores principales. Frecuencias Absolutas (2000)

Rangos Arancelarios	TPNP			TPNI			TPE		
	Legal	Agua 1	Agua 2	Legal	Agua 1	Agua 2	Legal	Agua 1	Agua 2
≤ 0	4	18	4	-	-	-	4	18	4
0.01 – 5	2	2	4	2	10	2	2	2	5
5.01 – 10	8	3	8	10	11	14	8	3	6
10.01 – 15	16	10	14	24	17	23	8	5	10
15.01 – 20	5	5	7	6	4	3	8	6	6
20.01 – 25	6	4	5	-	-	-	2	3	4
25.01 – 30	1	-	-	-	-	-	6	2	3
> 30	0	-	-	-	-	-	4	3	4
Total Sectores	42	42	42	42	42	42	42	42	42

Fuente: Elaboración Propia

Finalmente, la frecuencia de las tasas de protección efectiva LEGAL es mucho más pareja entre los rangos de tasas que las correspondientes a las TPNP y TPNI. En directa relación con los niveles de protección nominal, las frecuencias de protección efectiva muestran valores de TPE negativa en aquellos sectores con TPNP igual a cero más algunas otras ramas de actividad con TPNP muy baja. En el caso de los ajustes por redundancia en la tarifa se observa un importante movimiento de las TPE, relativo al caso LEGAL, hacia rangos de protección más bajos con la hipótesis 1.

III. ARGENTINA Y LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS²⁰

III.A. INTRODUCCIÓN

La transición de la política comercial argentina desde la liberalización unilateral al MERCOSUR debería llevar a la eliminación de las barreras no arancelarias (BNA) al comercio entre los países socios resultando en ganancias económicas. Por tal motivo este capítulo se ha concentrado en las fronteras menos visibles que afectan, desde la perspectiva de Argentina, la libre circulación de bienes dentro del MERCOSUR. Algunas de ellas son fronteras físicas, como las relacionadas con las aduanas; otras son técnicas, relacionadas con las regulaciones, y finalmente las fronteras fiscales, relacionadas con las compras estatales y especialmente la no neutralidad de la tributación al consumo.

Es decir, el objetivo general de este capítulo es de identificar las barreras al libre movimiento de bienes dentro del mercado interno del MERCOSUR. El enfoque adoptado busca identificar las barreras mencionadas en actividades seleccionadas productoras de bienes. Este enfoque fue concretado en una encuesta que generalizó los resultados obtenidos en un conjunto reducido de casos de estudio.

Los resultados son de utilidad para racionalizar las excepciones actuales al AEC del MERCOSUR, así como para la eventual negociación de un nuevo arancel.

III.B. LA PERCEPCIÓN DE EXPORTADORES²¹

Se trataba de una consulta a una selección amplia de empresas exportadoras de la Argentina incluyendo aspectos identificados como importantes de profundizar especialmente a partir de la temática abierta por algunos estudios de casos. Es decir, en ausencia de restricciones arancelarias en el comercio intra-regional se procuraba precisar los tipos de BNA percibidas,²² productos involucrados, desempeño exportador, duración y efectos, nacionalidad de las empresas y los efectos asociados.²³

La selección de las empresas se realizó a partir de una lista de asociados a una entidad empresarial vinculada a la exportación y de empresas que gestionaban allí certificados de origen para exportar al MERCOSUR. Para identificar productos y empresas a encuestar, en ambas bases, se recurrió a un estudio preexistente (Kacef, 1998) que identificaba ramas o productos argentinos que tuvieron buen desempeño exportador en el mercado mundial en el período 1995/96 y penetraciones bajas y altas respecto de las importaciones brasileñas. Estos desempeños diferenciados clasificaban a algunos productos en el nivel alto de participación en Brasil (APB), y a otros en el de baja participación (BPB), relativo en ambos casos al

²⁰ Este capítulo se basa en investigaciones anteriores que se documentaron en Berlinski et al (2001).

²¹ Corresponde a una encuesta realizada entre junio y septiembre del 2000, sin embargo se considera que su relevancia general se mantiene.

²² En algunos casos podría tratarse de restricciones remanentes asociadas al régimen de adecuación MERCOSUR.

²³ Se planteó obtener esa información con un cuestionario breve que ejecutivos experimentados pudieran llenar sin insumirles demasiado tiempo ni investigación interna. La encuesta tuvo carácter voluntario, sin apelar a ninguna obligación oficial de las empresas ni al envío a través de cámaras.

desempeño exportador general de Argentina²⁴. Se contó así con una posibilidad de controlar por el efecto de no exportar al MERCOSUR y su posible relación con la existencia de BNA al comercio cuando existen evidencias de competitividad internacional revelada por las exportaciones al resto del mundo.

La encuesta realizada se dirigió a 174 firmas de las preseleccionadas. Las respuestas escritas utilizables y las aclaraciones obtenidas en los contactos directos llevaron a 82 el número de empresas consideradas en el procesamiento. Una vez realizada la selección, la disponibilidad de respuestas definió la representatividad del grupo para esta área-problema y la relevancia de las regularidades percibidas, pero a la vez indicó la dificultad de extrapolar estos resultados a todo el sector exportador.

Las secciones que siguen desarrollan el análisis cuantitativo de las respuestas recibidas y la información sobre duración y efecto de las empresas que manifestaron haber experimentado barreras tanto genéricas como específicas. Las barreras genéricas son requisitos extendidos horizontalmente a numerosos productos, por ejemplo, licencias de importación no automáticas. En el análisis de las firmas que informaron sobre barreras específicas al producto, también se consideró el tipo de producto, desempeño exportador y nacionalidad de las empresas.

En términos generales se observa que entre los extremos que van desde el comercio no impedido (integración profunda) a la restricción explícita hay un espacio para la falta de claridad en los informantes para distinguir entre barreras accidentales, asimetrías, burocracia, ambigüedades o situaciones informales del control del comercio. En varios casos se encuentra que ha habido una solución *ad-hoc* pero sin que se modifique la legislación o reglamentación cuestionada

III.C. LOS AGREGADOS Y SUS CARACTERÍSTICAS

Desempeño exportador y tipo de producto

En la distribución de respuestas por grupo exportador (de bajo o alto desempeño) y grupo de productos (tipo de proceso y grado de elaboración) se observa que aparecen altamente representados sectores de bienes de consumo no duradero, y de industrias de proceso, más que los metalmecánicos o metalúrgicos, con baja representación en textiles, confecciones y calzado.

En el Cuadro III-1 se han analizado las características de las respuestas recibidas, según que las empresas manifestaran haber percibido o no BNA a sus exportaciones hacia el MERCOSUR, sin diferenciar entre las que informan barreras genéricas (como trámites o requerimientos asimétricos respecto a Argentina) o específicas aplicadas a un producto o familia de los mismos, o ambas. Conviene aclarar sin embargo que la pregunta no se planteó en forma abstracta, tanto en el cuestionario como en los contactos directos se preguntó en

²⁴ La selección se realizó en dos pasos: primero, se identificaron aquellos ítems a 6 dígitos del Sistema Armonizado en que Argentina tuvo exportaciones anuales a todos los destinos en el período mencionado de 5 millones de us\$ o más, a las que se agregaron un número reducido de ítems que exportaron a Brasil 3 millones de us\$ o más. A partir de esa evidencia se calcularon las penetraciones en el mercado brasileño identificando como APB a aquellas que superaran el 20% y como BPB a las restantes.

forma detallada y explícita, por barreras sanitarias, técnicas, administrativas, u otros condicionamientos, y luego se los clasificó.

Cuadro III-1: Percepción de barreras no arancelarias por tipo de producto y desempeño exportador.

Tipo de producto	Percepción de restricción	Desempeño exportador ⁽¹⁾		Totales
		Bajo	Alto	
Primarios no procesados	sí	0	2	2
	no	1	2	3
	total	1	4	5
Alimentos, Bebidas, Semillas, Tabaco (ABES)	sí	7	15	22
	no	3	4	7
	total	10	19	29
Textil, Indumentaria, Calzado (TIC)	sí	0	2	2
	no	0	1	1
	total	0	3	3
Industrias de Proceso: Químicos, Biológicos (IPR)	sí	13	4	17
	no	7	6	13
	total	20	10	30
Metalúrgicos, Mecánicos, Bienes de Capital, Eléctricos (MMT)	sí	5	1	6
	no	9	0	9
	total	14	1	15
Totales	sí	25	24	49
	no	20	13	33
	total	45	37	82

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta. (1) Desempeño exportador: indica el porcentaje que representan las exportaciones argentinas seleccionadas por su desempeño general en 1995/1996 en las importaciones brasileñas; bajo indica menos del 20% y alto más del 20%.

En total 49 empresas indicaron que habían experimentado BNA de algún tipo. La mayor frecuencia absoluta y relativa de las percepciones, apareció en el grupo ABES con 22 indicaciones de barrera sobre 29 respuestas (76%), en productos de industrias de proceso se manifestó que existió restricción en 17 de 30 casos (57%), y en productos metálicos y componentes, sólo 6 indicaciones de barreras sobre 15 respuestas (40%).²⁵

En el Box 1 se presentan aspectos de las BNA al sector lácteo por parte de Brasil para ilustrar la especificidad de algunas barreras sectoriales.

²⁵ Debe notarse que la apertura o señalamiento por carácter específico o genérico no significa que cada empresa informante haya recibido sólo una restricción de una o ambas categorías; sino que ha experimentado un “estado de restricción” derivado, de una o más BNA específicas, y/o de una o más barreras genéricas, en diferentes combinaciones de sucesión o simultaneidad. En otras palabras si la empresa denuncia 2 barreras específicas y tres genéricas, sólo se suma una unidad en cada lugar relevante de los cuadros de resultados. Es decir, cuando se indique que se identificaron 65 barreras en 49 firmas ello se refiere que se sumaron experiencias concretas de BNA en que las firmas informaron por lo menos una o más barreras de cada tipo.

Box 1: BNA A PRODUCTOS LÁCTEOS

Brasil es el mayor importador del mundo y Argentina su mayor proveedor externo, casi la mitad de lo que importa, combinando competitividad con margen de preferencia regional.

Los problemas más mencionados fueron las licencias de importación no automáticas exigidas por Brasil, con un plazo de emisión aumentado de 48 horas a 30 días; y un planteo sobre habilitaciones por Brasil y certificaciones por la Secretaría Nacional de Sanidad Animal de Argentina (SENASA) que llevó a inspecciones de plantas argentinas.

En la Comisión de Comercio de MERCOSUR se sucedieron desde 1995 diversas consultas sobre medidas brasileñas. En el caso de incorporación de normas técnicas, Brasil contestó que tiene que modificar una legislación compleja. Argentina presentó consultas a Brasil sobre ácido láctico, aplicaciones del ICMS (impuesto al consumo) en determinados estados, también sobre un anuncio de compra estatal de productos lácteos elaborados con materias primas brasileñas.

Una empresa importante del sector calificó como “vigentes”, “permanentes” y de “mucha importancia” a las barreras brasileñas en materia de: licencias de importación, requisitos por el producto y etiquetado, inspección previa a la expedición, trámites aduaneros excesivos, compras gubernamentales, barreras administrativas, regulaciones técnicas sanitarias y fitosanitarias, y certificación de origen. En cuanto al efecto sobre los costos, indicaron la alta importancia en los rubros de certificación, distribución y marketing.

Por otra parte aún en casos calificados como de barreras permanentes hay diferencias de intensidad en la aplicación de la restricción. Una expresión frecuente es la de sentirse destinatarios de represalias por otros conflictos comerciales. La compleja secuencia de tramitaciones entre DECEX, Agricultura, Receita Federal, Salud y Gobierno local, resultaba en un sistema con el cual se podía restringir el comercio.

Como tema de fondo, se hizo referencia al dictado y falta de aplicación del laudo arbitral de 1999 referido a la eliminación de las licencias no automáticas, a pesar de dicho fallo a Brasil le quedaban facultades para restringir la importación en base al artículo 50 del Tratado de Montevideo. Por su parte, en materia de etiquetado, originariamente Brasil no imponía que los rótulos estuvieran en portugués, a condición de que se colocaran etiquetas donde los datos fundamentales estuvieran en ese idioma. Posteriormente otra reglamentación determinó que todo el texto debería estar en portugués, esto no excluía la posibilidad de que la información fuera colocada también en castellano.

En 1999 el Ministerio de Agricultura de Brasil requirió también realizar inspecciones previas para otorgar la habilitación de plantas exportadoras argentinas. Hasta ese momento se confiaba en la habilitación que efectivizaba SENASA. Las empresas locales más avanzadas consideraban que esta inspección carecía de sentido argumentando que las plantas brasileñas y el producto en su mayor parte no son comparables. Por otra parte, se estableció la obligatoriedad de presentación de certificados de origen al momento de tramitar la licencia cuando para otros productos no existía esta exigencia.

Finalmente, se deben distinguir trámites burocráticos de trabas deliberadas, pues muchos costos e inconvenientes pueden ser gastos lógicos en una corriente exportadora. Pero si existe aparición y desaparición de trabas, el comercio en general se sigue realizando pero con incertidumbre e inhibición de exportar a mediano plazo.

En relación al desempeño exportador se observa que 24 de 37 productos de alto desempeño (65%) indicaron barreras, y 25 de 45 (56%) productos de bajo desempeño, manifestaban lo mismo. Parecería entonces que las empresas que en algún grado más informan sobre barreras son de grupos de productos más activos comercialmente en el MERCOSUR. Podría haberse esperado que se manifestaran más restringidas las empresas con baja penetración en Brasil, pero resulta en cambio que las de mayor desempeño en la exportación o

con más impacto en el mercado de destino, tienen más experiencias de restricción o mayor motivación para informar.

El grupo que más informa sobre barreras puede tratarse de empresas que tienen ventajas competitivas y que por ello despiertan las resistencias que se expresan como intentos de barreras. El desempeño exportador identificado es la resultante de la ventaja competitiva del exportador interactuando con los intentos de reacción en destino, con un resultado neto suficientemente bueno como para registrarse estadísticamente del lado del buen desempeño, aunque tal vez menor respecto del desempeño potencial en un caso sin barreras.

Debe existir además una acumulación de experiencias según se va operando en mayor escala, con respecto a firmas que son exportadores ocasionales. Corresponde notar también que existen empresas que fabrican productos con buen desempeño internacional que hayan descartado el mercado regional por las trabas encontradas. En ese caso no aparecerían informando porque al excluirse del mercado también se dejan de captar en la muestra utilizada. A la vez, como se verá luego, también resultará que muchas de las barreras informadas se clasifican como de bajo impacto, de modo que no es extraño que los que indican percibir barreras provengan de grupos de mejor desempeño exportador pues no quedan excluidos de la muestra.

En conclusión, la penetración de las exportaciones argentinas en Brasil no aparece relacionada con la presencia de BNA, lo que para las empresas que siguen exportando productos de bajo desempeño exportador indicaría que dichas barreras no son la causa de ese desempeño.

Barreras y propiedad del capital

Las empresas de capital extranjero incluyen una gama que va desde algunas filiales locales de grandes multinacionales, o filiales argentinas de empresas extranjeras internacionalizadas pero de mayor especialización o menor dimensión, hasta incluso algunas de origen brasileño o chileno. La participación en las respuestas de empresas de capital nacional es de 52 en 82 (63,4%)

En total 49 firmas de ambas nacionalidades expresaron algún tipo de barrera (59,7%). Se observa que 19 de las 30 extranjeras (63%) y 30 de las 52 nacionales (58%) informaron barreras. Además se puede indicar que aparecen como más afectadas las multinacionales y las nacionales con algún tipo de filial en el MERCOSUR, generalmente Brasil. Sin embargo, las empresas extranjeras en muchos casos indican que la filial de la misma en el país de destino se ocupa de la operatoria comercial y que eso facilita las operaciones. Es decir, lo que se reduce es la acción de la firma exportadora en resolver barreras, y no la aparición de casos de restricción, solucionándose o no el conflicto en función de las gestiones de la filial importadora. Estas tendencias sugieren que las empresas extranjeras (con filiales en destino) son sin embargo algo más afectadas por las barreras, o por lo menos las que más lo hacen saber.

Cabe preguntarse si las empresas extranjeras tienen mayor flexibilidad de exportar que las nacionales, cómo actúan los excedentes en una u otra filial para inhibir el comercio o generarlo cuando resulta oportuno. Pero lo que se observa es que en cada grupo de firmas extranjeras de baja o alta penetración en destino, es mayor la cantidad de ellas que informan barreras. Las proporciones resultarían algo más restringidas en las de baja penetración, que además son la mayoría, y hacen que para las 30 extranjeras casi dos de cada tres señalen

barreras. En las empresas de capital nacional, también se presentan dos casos de restricción cada tres empresas en las de alta penetración, y en las de baja penetración se presentan menores evidencias de barreras.²⁶

De 29 empresas de las ramas ABES, 22 indican barreras (76%). Las respuestas comprenden una proporción algo mayor en las empresas nacionales. De estas indican barreras 15 de 19 firmas (79%) y de las extranjeras 7 de 10 (70%). A su vez en las ABES las transnacionales con barreras se distribuyen más equilibradamente por grupo de desempeño exportador. Las nacionales con restricciones están más asociadas al grupo de productos con mayor desempeño exportador en Brasil. En las industrias de proceso, de 30 empresas se puede identificar a 17 como nacionales y 13 como extranjeras, las que a su vez informan barreras 8 nacionales en 17 y 9 extranjeras en 13. Es decir, las extranjeras tienen una presencia relativa algo mayor y a su vez realizan una mayor alusión a barreras.

III.D. TIPO, DURACIÓN Y EFECTO DE LAS BARRERAS

La visión general sobre las 49 firmas que señalaron algún o ambos tipos de barreras se presenta en el Cuadro III-2, que resume tres tipos de información: apertura en barreras genéricas y específicas, duración de las mismas, y su efecto.²⁷

Barreras genéricas y específicas

Las 49 firmas que manifestaron 65 instancias de restricción indicaron que dichas BNA eran 30 genéricas y 35 específicas (Cuadro III-2). Asimismo 16 de ellas manifestaron haber sido objeto de ambos tipos de barreras. Estas 49 firmas con barreras se encontraban localizadas aproximadamente por igual en ambos estratos del desempeño exportador. En el Cuadro III-2 que consideraba todas las respuestas, se observó que 25 firmas del grupo de productos de baja penetración en Brasil indicaron restricción, y lo hicieron igualmente 24 firmas del grupo de alto desempeño.

Dentro del subgrupo con barreras, y a diferencia de lo observado para toda la muestra, casi no se pudo distinguir entre las percibidas según desempeño exportador. En ese sentido ya se expresó la hipótesis de que las empresas que más exportan son las que más aprenden sobre barreras, e informan en consecuencia más sobre ellas. En el caso extremo las empresas sometidas a mayores inhibiciones o incertidumbres dejan directamente de exportar y no aparecen en los listados de exportadores.

²⁶ También se puede agregar que se han examinado en una muestra más reducida otras divisiones del grupo de empresas por nacionalidad y afiliación y que de acuerdo con ese análisis, entre las nacionales informan más barreras las que tienen filiales. Las explicaciones pueden ser que las barreras en general aparecen ante la mayor actividad pero no impiden totalmente exportar. A la vez las multinacionales y algunas nacionales exportan bienes con mayor elaboración (especialización) entre filiales, acumulando así experiencias de barreras. Las empresas nacionales sin filial son las que exportan bienes menos elaborados canalizados al sistema local de distribución en destino, donde experimentan y a la vez superan eventualmente barreras encontradas.

²⁷ Según se indicó, la distinción por carácter específico o genérico no significa que cada empresa informante haya recibido sólo una restricción de una o ambas categorías; sino que ha experimentado restricciones derivadas, de una o más barreras específicas, o de una o más barreras genéricas, en diferentes combinaciones de sucesión o simultaneidad.

Cuadro III-2: Distribución de barreras no arancelarias percibidas según tipo de barrera, duración y efecto

	Desempeño exportador ⁽¹⁾		Totales Número
	Bajo Número	Alto Número	
Empresas con barreras			
Firmas ⁽²⁾	25	24	49
Genéricas ⁽³⁾	14	16	30
Específicas ⁽³⁾	16	19	35
Ambas ⁽³⁾	5	11	16

Duración de las barreras ⁽⁴⁾			
Transitoria	8	3	11
Permanente	16	18	34

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta. (1) Ver Cuadro III-1. (2) número de firmas con algún tipo de barrera. (3) Genéricas: número de firmas con una o más barreras genéricas; Específicas: número de firmas con una o más barreras específicas; Ambas: número de firmas con barreras específicas y genéricas. (4) El dato de duración fue contestado por 45 de las 49 empresas con barreras.

Se observó además que, mientras que de 65 instancias de restricción con especificación de tipo, 35 fueron específicas y 30 genéricas, en las de alta penetración de exportaciones la proporción de específicas a genéricas fue de 19 a 16 y en las de baja de 16 a 14. No aparece diferenciación por subgrupos de diferente desempeño exportador pero 11 firmas de 24 del grupo de mejor desempeño sufren ambos tipos de barrera y sólo 5 firmas del grupo de bajo desempeño informan sufrir ambos tipos. Es decir, las de alto desempeño exportador presentan mayor número de barreras específicas y una mayor superposición entre ambas. Pero en términos generales el desempeño exportador no está correlacionado con el tipo de BNA.

Duración y efecto

Las empresas que informaron respecto de la duración de barreras fueron 45 y las que atribuyeron al estado de restricción el carácter de permanente fueron 34 (Cuadro III-2). A su vez, esa condición puede ser de bajo efecto y no restringir, pero sí dificultar y encarecer el comercio. En otros términos un 75,5% de las firmas que perciben algún tipo de obstáculo lo consideran dotado de cierta permanencia. Por otra parte, en las firmas de baja penetración de mercado la proporción de barreras permanentes es baja y en las de alto desempeño exportador es alta.

En una recopilación retrospectiva las barreras que se analizan en conjunto, pueden haber sido generadas en forma sucesiva o simultánea. Incluso hay firmas que perciben que lo que importa son las condiciones u orientaciones del comercio en un momento dado, las que inducen la aparición de nuevos tipos de barreras. Algunas empresas opinan que existen barreras potenciales, que se activan en función de coyunturas de mercado, más que por consideraciones sustantivas. Esto sugiere interpretar con precaución la información, en el sentido de que no se considere sistemático, algo que fuera un recurso del momento.

Las respuestas referidas a los efectos de la barrera, independientemente de su duración se clasificaron en un grupo de impacto menor o nulo, y en otro de efecto mayor en cuanto a haber logrado trabar el comercio. La categoría de menor efecto incluye a 25 firmas de 42 y agrupa a muchas que en rigor mencionaron molestias más que barreras (Cuadro III-3),

aludiendo a obstáculos de bastante baja importancia. Se debe tener en cuenta que esto puede reflejar los niveles de comercio que persisten más allá de las barreras, con lo que habría una subestimación de los daños²⁸. Por su parte son 17 las firmas que indican que sus exportaciones han sido reducidas o impedidas por efecto de las barreras.

Conviene examinar la relación entre duración y efecto para empresas con barreras de ambos tipos, y sólo de tipo específico o sectorial, según cantidades de firmas que informan combinaciones diversas de duración y efecto. En el Cuadro III-3 se observa que de 42 empresas con la información necesaria y barreras tanto generales como específicas, 31 manifestaron barreras permanentes. A su vez 11 indican barreras transitorias, y de estas 9 de efecto menor, pero las permanentes tuvieron efecto mayor y menor en 15 y 16 casos respectivamente. El hecho de que una restricción sea temporaria, predice que su efecto sea menor, y el carácter de permanente indica una mayor intensidad del efecto sobre el flujo comercial. Así, de 17 casos de efecto mayor, 15 provienen de la categoría de barrera permanente, esta última condición parece casi necesaria para que el efecto sea importante.

En el caso de las barreras específicas, de 32 firmas (Cuadro III-3) 27 indicaron que la duración fue “permanente” en los sentidos ya definidos. Para las permanentes, la división entre mayor y menor efecto es equilibrada (16 de cada una), entonces de 16 de mayor efecto 14 son permanentes, también de 16 de bajo efecto 13 son permanentes. El corolario es entonces, las barreras específicas, en la percepción de firmas que las identifican, han sido duraderas, tuvieron o no efecto restrictivo.

Cuadro III-3: Relación entre duración y efecto de las BNA ⁽¹⁾

Efecto	Duración		Totales
	Transitoria	Permanente	
Efecto de las barreras totales			
Menor	9	16	25
Mayor	2	15	17
Totales	11	31	42
Efecto de las Barreras específicas			
Menor	3	13	16
Mayor	2	14	16
Totales	5	27	32

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta. (1) El dato de duración fue contestado por 45 de las 49 empresas con barreras, en tanto que el dato de efecto fue contestado por 42. En éste cuadro se ajustaron los datos de duración al número de respuestas sobre efecto..

En suma, cuando se descarta la referencia a barreras genéricas, que se confunden demasiado con trabas corrientes debidas a ineficiencia o hábitos, se encuentra mayor permanencia. Serían más inamovibles las barreras específicas, son más sectoriales y menos dirigidas al fenómeno de importación en general por lo que tienden a no solucionarse.

²⁸ Habría exportadores que se inhiben, y otros que continúan, en cuyo concepto al exportar es normal enfrentar diversos tipos de problemas. Ellos simplemente asimilarían los problemas de barreras no arancelarias al conjunto que hace que un mercado sea más difícil, y en otros casos que deje de ser accesible.

Países de destino y productos con BNA

En el Cuadro III-4 se plantea un análisis de las barreras, por países de destino de las exportaciones. De 60 observaciones identificadas en 46 empresas, en que las firmas indicaron haber recibido barreras genéricas y específicas, o de ambos tipos), correspondieron a Brasil 41 referencias. No hubo casos registrados como aplicadas por tres países, aunque tal vez con más precisión alguna refinadora de petróleo debería haberlos incluido. Brasil por lo tanto originó por sí solo 2/3 de las barreras, Uruguay 15%, provinieron de más de un país 12% y Paraguay fue mencionado por barreras particulares (no compartidas) sólo tres veces. Por desempeño exportador, Brasil afectó a 20 y 21 bienes de alto o bajo desempeño, Uruguay a 7 de bajo desempeño en 9 casos.

Por tipo de producto (Cuadro III-4), Brasil también aplicó por lo menos 17 de 24 registradas en las ramas ABES y 60% de las que afectan a productos IPR. A su vez, Brasil repartió sus 41 barreras en ABES, Industrias de proceso y Resto de actividades en cantidades de 17, 15 y p. Uruguay aplicó 5 de 24 barreras en ABES, y 3 en Proceso.

Cuadro III-4: BNA por país de destino de las exportaciones

<i>Por desempeño exportador ⁽¹⁾ ⁽²⁾</i>				
País	Desempeño exportador		Totales	
	Bajo	Alto		
Brasil	20	21	41	
Uruguay	7	2	9	
Paraguay	3	0	3	
Dos países	5	2	7	
Total empresas	35	25	60	
<i>Por tipo de producto ⁽³⁾</i>				
País	Tipo de producto			Totales
	ABES	IPR	Resto	
Brasil	17	15	9	41
Uruguay	5	3	1	9
Paraguay	0	3	0	3
Dos países	2	4	1	7
Total empresas	24	25	11	60
<i>Por efecto de la barrera</i>				
País	Efecto		Totales	
	Bajo	Alto		
Brasil	23	15	38	
Uruguay	4	3	7	
Paraguay	1	2	3	
Dos países	4	3	7	
Total empresas	32	23	55	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta. (1) Ver Cuadro III-1.. (2) De las 49 empresas que informaron barreras, 46 indicaron el país que las imponía. (3) Ver Cuadro III-1.

Finalmente, Brasil aplicó 23 barreras de efecto bajo contra 15 que efectivamente redujeron el comercio. En Uruguay se nota mayor paridad (4 y 3) y en el caso de las escasas barreras atribuidas a Paraguay, la mayor parte fueron de alto efecto.

BNA por tipo de producto

Se observa que de las categorías de bienes, dos de ellas ofrecen elementos para el análisis (Cuadro III-5), ABES e Industrias de proceso. El total de barreras considerado es de 65, es decir, situaciones o experiencias de barreras genéricas y específicas informadas por las 49 empresas respecto de barreras y tipo. De 65 barreras recaen respectivamente 32 en productos de los grupos ABES y 19 en los de procesos, sumando 51. A su vez en cada uno de esos productos pero mucho más claramente en ABES son menos las indicaciones de barreras genéricas que de específicas: 13 genéricas respecto de 19 específicas en alimentos y 9 contra 10 en proceso. La diferencia respecto a la especificidad de las barreras podría indicar que las industrias de procesos están menos bajo observación que las ABES.

Cuadro III-5: Percepción de barreras (específicas-genéricas) por desempeño exportador y tipo de producto

Tipo de producto ⁽²⁾	Desempeño exportador ⁽¹⁾								Totales			
	Bajo				Alto							
	Firmas	RG	RE	Ambas	Firmas	RG	RE	Ambas	Firmas	RG	RE	Ambas
ABES	7	3	7	3	15	10	12	7	22	13	19	10
IPR	13	7	7	1	4	2	3	1	17	9	10	2
Resto	5	4	2	1	5	4	4	3	10	8	6	4
Total	25	14	16	5	24	16	19	11	49	30	35	16

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta. (1) y (2) Ver Cuadro III-1.. RG: Barreras Genéricas. RE: Barreras Específicas.

Respecto a productos sobre los que recayeron las 35 barreras específicas, 19 fueron de ABES y 10 en Proceso. Se observa además que en la categoría de exportaciones de alto desempeño a Brasil (APB), se concentran 22 barreras de las 32 que afectan a bienes ABES, las cuales además representan una alta proporción de todas las barreras a productos de alta penetración.

Al respecto, el sector alimentos y en parte bebidas se vería afectado en cuanto a la generación de BNA por la similitud de patrones productivos ligados a los recursos naturales y al consumo masivo de Argentina y Brasil. En los rubros ABES de interés, Argentina tiene ventajas comparativas, pero el productor del país de destino perteneciente a un estrato de menor eficiencia no aceptaría su exclusión. En las Industrias de proceso actúan sin duda otros factores y salvo excepciones, los exportadores argentinos parten de menores escalas, tal vez sólo de excedentes, y se puede conjeturar, de menor competitividad por especialización en productos técnicos. En bienes de proceso 14 de 19 barreras aparecen así en las ramas de baja penetración.

En el Cuadro III-5 se consideran también conjuntamente todos los productos de bajo o alto desempeño exportador. Resulta así que señalaron BNA 22 firmas de ABES y 17 de Proceso sobre un total de 49. Al observar los subgrupos de empresas por desempeño exportador, se observa que de las 22 de alimentos 15 provienen de APB, mientras que las firmas con exportaciones de bienes IPR provienen 13 de las categorías de desempeño bajo

(BPB). En ABES se está analizando el comportamiento de empresas con despachos a determinados mercados de productos con alto desempeño, la situación es la opuesta en industrias de proceso en que las que las firmas operan bajo barreras tienen baja penetración en destino.

En estas estimaciones pueden encontrarse casos o sectores sub-representados, se trata de los asociados a barreras que no se ha podido superar. En el Box 2 se presenta un caso referido a IPR que ejemplifica esta última circunstancia.

Box 2: BNA A PRODUCTOS FITOSANITARIOS

En fitosanitarios la conflictividad estaba centrada en el manejo de la concesión de los registros brasileños de productos para su comercialización. Es un caso en que los mecanismos regionales funcionaron para producir decisiones que debían destrabar las barreras, pero la no internalización en Brasil requirió un laudo arbitral conforme a lo establecido en el Protocolo de Brasilia para la solución del conflicto. Con anterioridad se siguió bloqueando parcialmente los flujos de comercio, ya que las empresas argentinas sólo pudieron vender a Brasil procesando productos para empresas que los tenían registrados allí.

Los productos fitosanitarios son producidos y comercializados como productos químicos puros o como formulaciones para uso final. Estos productos como los farmacéuticos, requieren registro para que se autorice su venta en el país de destino. En los años 1990s se introdujo en Brasil un sistema considerado por sus críticos como complicado y costoso. La característica criticada, era la exclusión del concepto de similar, todo producto tenía que tratarse para su registro como nuevo. En este sistema cada postulante a un nuevo registro, aun de producto similar, tenía que cumplir todos los requisitos exigidos a un producto original.

Se sostenía que como consecuencia de dicha normativa los productos en Brasil eran de mayor precio que aquel al que podrían vender los productores argentinos. También se sostenía que la Confederación Nacional Agropecuaria de Brasil apoyaría la apertura a los productos argentinos porque implicaría menores costos de insumos. Por otra parte, en las firmas argentinas se consideraba que el reconocimiento mutuo de registros encontró en Brasil una oposición total por acción de los funcionarios permanentes. En el MERCOSUR existe un inventario de medidas, identificadas en alguno o varios de los cuatro países, que se ha convenido eliminar, modificar o armonizar. En el caso del registro de productos fitosanitarios, “similares” a otros ya en circulación, se identificaron medidas restrictivas en Brasil, estableciendo la necesidad de su armonización definitiva, pero también la de adoptar normas parciales que faciliten la libre circulación.

El problema de las barreras no terminó con la identificación de la medida a eliminar ni con la decisión del Grupo Mercado Común (GMC) ya que se requería la internalización posterior de las normas por cada estado miembro, que Brasil no había realizado. En Argentina las normas MERCOSUR conforman un sistema que se va refinando para dar cabida a los productos similares, llegando a eliminar la noción de idéntico. Se introduce la similaridad “automática” basada en que una serie de indicadores o parámetros del producto equivalente no se aparten de los valores del original en más que ciertos límites, y la similaridad no automática para el caso en que algún valor técnico saliera de los límites, en que se aportaría la información adicional para comprobar tal similaridad.

Es decir existía el impedimento de exportar a Brasil por parte de las firmas argentinas. Los problemas eran, el sistema de registro brasileño (el decreto reglamentario citado de Brasil que no trata diferentemente nuevo y similar); y las trabas que restringían la internalización de la decisión del GMC. En abril de 2002 un tribunal arbitral “ad hoc” del MERCOSUR resolvió disponer que Brasil deberá en un plazo máximo de 120 días incorporar en su ordenamiento jurídico las resoluciones del GMC y adoptar las normas jurídicas internas para la efectiva aplicación de estas normas.

El problema de las barreras no terminó con la identificación de la medida a eliminar ni con la decisión del Grupo Mercado Común (GMC) ya que se requería la internalización posterior de las normas por cada estado miembro, que Brasil no había aún realizado. En Argentina las normas MERCOSUR conforman un sistema que se va refinando para dar cabida a los productos similares, llegando a eliminar la noción de idéntico. Se introduce la similaridad “automática” basada en que una serie de indicadores o parámetros del producto equivalente no se aparten de los valores del original en más que ciertos límites, y la similaridad no automática para el caso en que algún valor técnico saliera de los límites, en que se aportaría la información adicional para comprobar tal similaridad.

En total la experiencia de la firma analizada fue de varios intentos de registro del producto y otro en que el registro lo obtuvo una empresa de otro origen con filial en Brasil, para importarlo como producido por encargo en la planta argentina. La firma indica que está absolutamente impedida de exportar a Brasil. Los problemas son, el sistema de registro brasileño (el decreto reglamentario citado de Brasil que no trata diferentemente nuevo y similar); y las trabas en estructuras oficiales a favor del *statu quo* y en coincidencia con las firmas ya instaladas que restringen la internalización de la decisión del GMC.

Propiedad del capital

En este aspecto, 19 firmas de propiedad extranjera localizadas en Argentina, sobre 26 referencias de barreras informaron que 15 son específicas y las 30 empresas nacionales informaron de 39 aplicaciones de barreras de las que 20 fueron específicas. Las firmas extranjeras parecerían ser objeto más frecuentemente de barreras de ese tipo, o informar con mayor precisión sobre ellas. Además, manteniendo el patrón ya observado, pero dentro del subgrupo de barreras específicas, las observaciones provienen en mayor proporción de las agrupaciones de bienes de baja o alta penetración según las firmas sean de capital extranjero o nacional.

Las barreras de todo tipo indican que las empresas de capital nacional informan 15 barreras en ABES y 8 en proceso sobre 30. Por otra parte, en ABES las empresas de capital nacional son más que las de capital extranjero, aunque en bienes de proceso son prácticamente tantas como las de capital extranjero. En lo referente a barreras específicas, en el único sector en que sigue habiendo una diferencia amplia por origen del capital, con predominio de las de capital nacional, es en ABES.

III.E. LAS BARRERAS ESPECÍFICAS

Tipo de producto, desempeño exportador y nacionalidad

Considerando la distribución en firmas de diferente nacionalidad del capital y desempeño exportador en BNA específicos se han registrado más casos de nacionales que extranjeras. A la vez que se observa la diferenciación de mayor concentración de las nacionales en el rubro de mejor desempeño exportador y alguna mayor presencia de extranjeras que informan barreras específicas en rubros de baja penetración en Brasil.

Otros aspectos se describen en diferentes secciones del Cuadro III-6. De las 35 empresas, por tipo de producto el máximo número es 19 en ABES, y luego 10 en proceso. En

las 19 firmas de sectores ABES, 12 son de buena *performance* exportadora (APB). En bienes IPR es mayor la proporción de baja penetración.

Cuadro III-6: Análisis de los casos de barreras específicas según tipo de producto, desempeño exportador, duración y efecto.

Tipo de producto ⁽²⁾	Desempeño exportador ⁽¹⁾			Duración de la barrera		Efecto de la barrera	
	Bajo	Alto	Total	Transitoria	Permanente	Menor	Mayor
ABES	7	12	19	1	18	8	9
IPR	7	3	10	3	7	3	7
Resto	2	4	6	1	5	5	0
Total	16	19	35	5	30	16	16

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la encuesta. (1) y (2) Ver Cuadro III-1.*

Duración y efecto

De 35 barreras específicas 30 son permanentes, predominando estas últimas en todas las categorías sectoriales, en particular en ABES. El efecto de las barreras específicas se dividen equilibradamente entre mayor y menor para las 32 firmas con información aunque con leves predominio de los altos efectos sólo en IPR.

IV. EL COSTO DEL EXCESO DE PROTECCION DE LAS BNA

IV.A. INTRODUCCIÓN

Las presentes estimaciones se realizaron dentro del contexto de un modelo computable de equilibrio parcial similar al usado en Hufbauer y Elliot (1994). El modelo ya fue aplicado al caso de las restricciones visibles y BNA en Argentina (Berlinski, 2004 y Berlinski *et al*, 2001, respectivamente). El propósito de este capítulo es la medición del costo de bienestar relacionado con el equivalente arancelario de las barreras no arancelarias superior al 2003.

Uno de los rasgos distintivos de la presente aplicación es que se introdujo en las estimaciones el supuesto de país grande, que refleja una elasticidad de oferta extranjera de signo positivo, a diferencia de los modelos con supuesto de país chico, donde las barreras al comercio no afectan el precio en el mercado mundial/regional.

El modelo computable de equilibrio parcial

El modelo utilizado fue desarrollado por Hufbauer y Elliot (1994). El mismo supone mercados competitivos y sustitución imperfecta entre las variedades domésticas y extranjeras. En la hipótesis de país grande ambas ofertas tienen pendiente positiva. Desmantelar las restricciones reducirá el precio de las importaciones y producirá un desplazamiento de la demanda de la variedad doméstica reduciendo su precio. Asimismo, la reducción de este precio afectará, a través de las elasticidades cruzadas, la demanda de importaciones. En el nuevo equilibrio los

precios de ambas variedades serán menores con aumentos en la demanda del bien importado y reducción en la producción del bien doméstico.

Habitualmente este tipo de modelos se utiliza para evaluar las ganancias en bienestar desde el punto de vista del país que dismantela el sistema protectorio. En este caso, nuestro objetivo es evaluar también el impacto sobre el beneficio para el oferente extranjero asociado al aumento de precios y cantidades exportadas. Por lo tanto, además de computar las tradicionales medidas de excedente del consumidor, del productor, de las rentas asociadas a las restricciones y las ganancias de eficiencia para el país doméstico, se realizaron estimaciones del efecto de los términos de intercambio y de las ganancias para los exportadores mundiales o regionales. Los Gráficos IV-1 y IV-2 representan los dos mercados, teniendo en cuenta la existencia de BNA en el país importador.

En el Gráfico IV-1 del mercado de importación, S_m es la oferta del bien importado, la ganancia en el excedente del consumidor asociado al desmantelamiento de las BNA es $aceg$. Dicha área puede ser estimada adicionando el rectángulo $acfg$ al triángulo cef .

En este caso, la renta generada por la BNA ($ackh$) debe ser medida como:

$$[1] \quad (P_m - P_m'') Q_m,$$

donde Q_m es la cantidad inicial de bienes importados, P_m es el precio inicial de las importaciones y P_m'' es el precio internacional de los bienes importados.

La ganancia de eficiencia debido a la liberalización (cef) se calcula como:

$$[2] \quad (1/2) (P_m - P_m') (Q_m' - Q_m),$$

donde P_m' y Q_m' son los nuevos precios y cantidades de equilibrio de las importaciones.

La pérdida en los términos de intercambio es medida como:

$$[3] \quad (P_m' - P_m'') Q_m.$$

La ganancia en el excedente del consumidor en este mercado puede ser calculada como la suma de la renta ($ackh$), más la ganancia de eficiencia (cef), menos la pérdida en los términos de intercambio (gfk):

$$[4] \quad [P_m - P_m''] Q_m + (1/2) [(P_m - P_m') (Q_m' - Q_m)] - (P_m' - P_m'') Q_m.$$

Adicionalmente, la ganancia del exportador consiste en la adición de los términos del intercambio (gfk) y la ganancia de eficiencia asociada al aumento de la cantidad exportada (efk):

$$[5] \quad (P_m' - P_m'') Q_m + (1/2) [(P_m' - P_m'') (Q_m' - Q_m)].$$

En el Gráfico IV-1, para la variedad doméstica, la pérdida del excedente del productor (ganancia del excedente del consumidor) es $swyz$, área que puede ser estimada sumando el rectángulo $svyz$ al triángulo vwy :

$$[6] \quad (P_d - P_d') Q_d' + (1/2) [(P_d - P_d') (Q_d - Q_d')].$$

donde (P_d, Q_d) y (P_d', Q_d') representan los precios y cantidades de la demanda doméstica inicial y de posliberalización, respectivamente.

Gráfico IV-1: Mercado de importación con el efecto de términos de intercambio

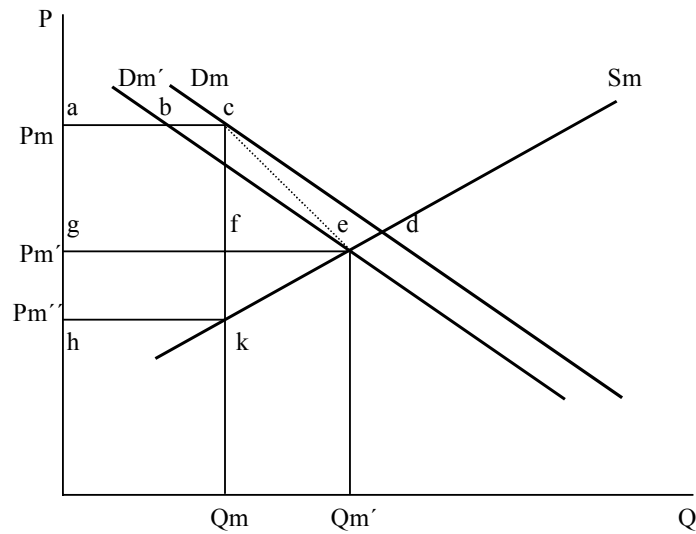
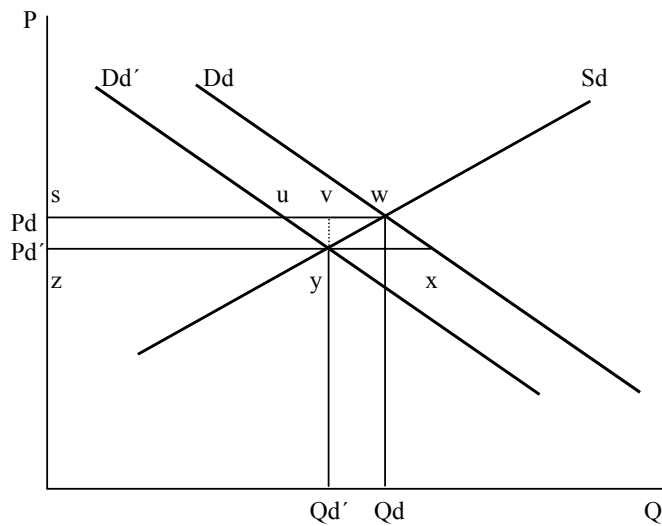


Gráfico IV-2: Mercado doméstico, efectos de dismantlar una restricción al comercio



Aplicación del modelo

La demanda y oferta de bienes domésticos están representadas por las siguientes funciones:

$$[7] \quad Qd = aPd^{E_{dd}} Pm^{E_{dm}}$$

$$[8] \quad Qs = bPd^{E_s}$$

donde E_{dd} es la elasticidad precio directa de la demanda doméstica y E_{dm} es la elasticidad precio cruzada de la demanda para los bienes domésticos con respecto al precio de los bienes importados. Qs es la oferta doméstica y E_s es la elasticidad precio de la oferta de bienes domésticos.

La demanda de importaciones en el mercado de importaciones es:

$$[9] \quad Q_m = c P_d^{E_{md}} P_m^{E_{mm}}$$

donde E_{md} es la elasticidad precio cruzada de la demanda de bienes importados y E_{mm} es la elasticidad precio directa de la demanda de importados.

Para la introducción del efecto de los términos de intercambio se requiere introducir una nueva ecuación que representan la función de oferta internacional, debido a que la curva de oferta de bienes importados ya no es perfectamente elástica como en el caso de país chico. Esta ecuación es:

$$[10] \quad Q_{sm} = d P_m''^{E_{sm}}$$

donde Q_{sm} representa la oferta del exportador y E_{sm} es la correspondiente elasticidad de oferta. En el modelo P_m'' es el precio internacional de los bienes importados más el AEC.

Este sistema se transforma en un sistema lineal aplicando logaritmos a las ecuaciones [7] a [10]. El sistema transformado es el siguiente:

$$[11] \quad \ln Q_d = \ln a + E_{dd} \ln P_d + E_{dm} \ln P_m$$

$$[12] \quad \ln Q_s = \ln b + E_s \ln P_d$$

$$[13] \quad \ln Q_m = \ln c + E_{md} \ln P_d + E_{mm} \ln P_m$$

$$[14] \quad \ln Q_{sm} = \ln d + E_{sm} \ln P_m''$$

Cuando la oferta de importaciones es perfectamente elástica el nuevo precio de equilibrio, P_m' , puede ser estimado conociendo P_m y el equivalente ad valorem de la BNA por encima del AEC. Cuando esto no ocurre, P_m' debe ser resuelto en forma simultánea con P_d' .

Las ecuaciones [13] y [14] deben ser resueltas en forma simultánea para calcular el nuevo precio de las importaciones como función del nuevo precio doméstico:

$$[15] \quad \ln P_m' = (\ln c - \ln d)/(E_{sm} - E_{mm}) + [E_{md}/(E_{sm} - E_{mm})] \ln P_d'$$

Por otro lado, el supuesto que Q_d se iguala a Q_s , hace que las ecuaciones [11] y [12] también deban ser resueltas en forma simultánea para calcular el nuevo precio de los bienes domésticos como función del nuevo precio de los importados:

$$[16] \quad \ln P_d' = (\ln a - \ln b)/(E_s - E_{dd}) + [E_{dm}/(E_s - E_{dd})] \ln P_m'$$

Las ecuaciones [15] y [16] deben ser resueltas en forma simultánea para calcular el nuevo precio doméstico e importado. Luego, reemplazando estos precios en las ecuaciones [11] y [12], se estimaron las nuevas cantidades domésticas e importadas, Q_m' y Q_d' .

Como paso previo es necesario calcular las ordenadas al origen de las ecuaciones [11] a [14]. Dichas constantes se obtienen a través de un proceso de calibración que parte de la información básica requerida, el supuesto crucial es que los precios y cantidades obtenidas pertenecen a un período de equilibrio.

El cómputo de las elasticidades

Es difícil encontrar estimaciones de elasticidades de oferta y demanda (directas y cruzadas) a nivel de productos específicos. Por tal motivo es necesario realizar una aproximación a partir

de información parcial. Este procedimiento es común en estimaciones de esta naturaleza (Hufbauer y Elliot, 1994; Hufbauer, Berliner y Elliot, 1986; Cline, 1990; Kim, 1996).

Siguiendo a Tarr (1990) las elasticidades directas se expresaron en función de las elasticidades de sustitución (σ) entre bienes domésticos e importados (elasticidades de Armington), la elasticidad total de la demanda (E_{dt}) y las participaciones en el valor de la oferta total, de la producción (Sd) y las importaciones (Sm). Es decir:

$$[17] \quad E_{dd} = Sm \sigma + Sd E_{dt}$$

$$[18] \quad E_{mm} = Sd \sigma + Sm E_{dt}$$

Una vez obtenidas estas elasticidades directas se calcularon las respectivas elasticidades cruzadas, siguiendo un procedimiento utilizado en Tarr (1990) y en Cline (1990).

$$[19] \quad E_{dm} = (E_{mm} - E_{dt}) (Sm / Sd)$$

$$[20] \quad E_{md} = (E_{dd} - E_{dt}) (Sd / Sm)$$

Finalmente un aspecto de indudable importancia se refiere a las elasticidades de oferta. Se ha optado por considerar el uso de Elasticidades de oferta unitarias siguiendo la experiencia en tal sentido de Hufbauer, Berliner y Elliot (1986), Cline (1987) y Hufbauer y Elliot (1994). Con el objetivo de tener un sistema de elasticidades teóricamente consistentes se definió la elasticidad de oferta como función de elasticidad directa de la demanda (E_{dd}), de la elasticidad cruzada (E_{dm}) y del valor de un coeficiente utilizado en Cline (1987) denominado “coeficiente de respuesta en los precios” ($z = (Pd - Pd') / (Pm - Pm')$)²⁹, es decir:

$$[21] \quad E_s = E_{dd} + E_{dm} / z$$

Las elasticidades de sustitución se obtuvieron de una recopilación realizada por Donnelly, Johnson y Tsigas (2004) para el modelo GTAP y para la economía de los EEUU. Con respecto a E_{dt} se utilizó un promedio de los niveles máximos y mínimos utilizados en Kim (1996)³⁰. Las participaciones Sd y Sm corresponden a cada uno de los productos seleccionados de los países desde donde se analizaron los efectos de los sobrecostos de las BNA. En el Cuadro IV-1 se presenta la información básica necesaria para realizar los cálculos para cada uno de los productos seleccionados.

La selección de los productos partió de una identificación realizada para el año 2003 por los autores del estudio nacional de Brasil. El conjunto inicial de productos seleccionados tuvo una primera reducción debido a la falta de información completa sobre cantidades y precios. Este subconjunto, a su vez, sufrió una segunda reducción asociada a la falta de cumplimiento de que el equivalente ad valorem estimado de las BNA fuera superior al respectivo AEC. Es decir, los productos finalmente seleccionados corresponden a aquellos donde se verifica lo siguiente:

$$[22] \quad (Pd - Pm) / Pm > AEC.$$

²⁹ Respecto de z , ésta es calibrada a partir de considerar la E_s y la E_{sm} unitarias, esto puede ser contradictorio con el supuesto de sustitución imperfecta.

³⁰ El rango de elasticidades E_{dt} según los sectores fue: Agricultura y Pesca (-0,20/-0,50); Alimentos procesados (-0,30/-0,75); Minerales y Químicos (-0,40/-1,00); Maquinaria y Metales (-0,50/-1,25); Textiles e industria liviana (-0,50/-1,50); Otras manufacturas (-0,50/-2,00).

Cuadro IV-1: Argentina: Información básica de los productos

Producción doméstica e importaciones, precios domésticos e importados, AEC y Elasticidades de sustitución y demanda total para productos seleccionados

País exportador y denominación del producto	Unidad de medida	Qd	Qm - Mundial	Qm - MCS	Valor unitario de las importaciones relevante	Pd	Equivalente ad valorem BNA	AEC 2003	σ	E_{dt}
Aceite de soja	ton	7 042 541	36 435	36 417	229.5	538.4	134.6%	12.5%	-5.00	-0.53
Amoniaco	ton	426 480	287 954	12 336	222.5	280.3	26.0%	5.5%	-2.00	-0.70
Automóviles	uni	713 524	67 108	23 850	8 032.3	9 937.8	23.7%	21.5%	-2.70	-0.88
Cocinas, calefactores y estufas	uni	111 144	68 952	374	45.8	66.6	45.3%	21.5%	-2.40	-1.25
Cloro	ton	352 154	2 808	2 808	103.9	200.1	92.6%	9.5%	-1.70	-0.70
Lámparas	m ³	1 371 585	8 302 784	10	0.7	1.8	169.5%	19.5%	-1.60	-1.25
O-Xileno	ton	32 325	4 282	4 281	489.5	536.5	9.6%	5.5%	-1.70	-0.70
Sembradoras	uni	44 931	376	6	1 510.7	5 881.8	289.3%	14.0%	-2.50	-0.88
Soda Caustica	uni	721 874	889 872	110 402	98.7	269.6	173.1%	9.5%	-1.70	-0.70
Televisores color	uni	5 800 854	14 988	3 279	61.1	134.6	120.1%	21.5%	-3.00	-1.25

Fuente: Elaboración propia

Las comparaciones de precios involucran: el precio doméstico en puerta de fábrica³¹ del país que impone la restricción y el precio promedio internacional de un producto comparable (valor unitario de importación de la NCM a 8 dígitos). En algunos casos debido a la diferente característica del producto involucrado y/o la falta de información se consideraron solo las referencias al mercado del MERCOSUR³².

Las valores de las elasticidades utilizadas en las estimaciones realizadas se presentan en el Cuadro IV-2, las cuales son diferentes a las correspondientes al mercado del MERCOSUR, debido a los cambios de las participaciones en el valor de la oferta total, de la producción y las importaciones.

A los efectos de realizar análisis de sensibilidad con respecto a las elasticidades de sustitución y oferta, los valores de elasticidades del Cuadro IV-2 luego serán recalculados.

IV.B. ESTIMACIONES PARA PRODUCTOS SELECCIONADOS

Se realizaron dos estimaciones. En una caso considerando la situación doméstica con respecto de la oferta del mercado mundial, y en el otro acotando los oferentes extranjeros sólo a sus socios comerciales en el MERCOSUR.

Caso Base

En los Cuadros IV-3 y IV-4 se presentan, desde la perspectiva de la Argentina como exportador, las estimaciones del efecto en el bienestar de consumidores locales y exportadores del sobrecosto de protección de las BNA para los productos seleccionados. En el primer

³¹ En algunos casos de Argentina se han utilizado fuentes alternativas a dicho precio, pues en el 2003 se salía de una fuerte recesión y no se había completado el “pass through” de la devaluación del 2002. Tal fue el caso de Laminados, donde se aplicó al precio internacional en el 2003 el equivalente ad valorem del antidumping vigente en ese año (ver II.3), lo que representa un precio potencial. En el caso de Calzado existía en el 2003 una salvaguardia, por lo que las mediciones reflejan tanto el exceso de protección respecto del AEC como el efecto del arancel específico vigente.

³² Por diferencias en los precios correspondió en Argentina a Sembradoras y Televisores Color, y en Brasil a Naranjas y Refrigeradores y Congeladores. Por tratarse de bienes regionales correspondió en Argentina a Cloro y O-Xileno.

cuadro se lo analiza desde el contexto del mercado mundial y en el segundo desde la visión del MERCOSUR. El modelo computable se posiciona en el país importador que impone las restricciones, que en este caso resultó ser Brasil.

Cuadro IV-2: Argentina: Elasticidades de Oferta y demanda, directas y cruzadas, calibradas en el contexto del mercado mundial y del MERCOSUR

para bienes domésticos e importados, en productos seleccionados

País exportador y denominación del producto	Unidad de medida	Elast. demanda directa del bien doméstico	Elast. demanda cruzada del bien doméstico	Elast. oferta del bien doméstico	Elast. demanda directa del bien importado	Elast. demanda cruzada del bien importado	Elast. Oferta del bien importado
		Edd	Edm	Es	Emm	Emd	Esm
1. Mercado Mundial							
Aceite de soja	Ton	-0.55	0.02	1.00	-4.98	4.45	1.00
Amoníaco	Ton	-1.22	0.52	1.00	-1.48	0.78	1.00
Automóviles	Uni	-1.03	0.16	1.00	-2.54	1.67	1.00
Cocinas, calefactores y estufas	Uni	-1.69	0.44	1.00	-1.96	0.71	1.00
Lámparas	m ³	-1.55	0.30	1.00	-1.30	0.05	1.00
Soda Cáustica	Uni	-1.25	0.55	1.00	-1.15	0.45	1.00
2. MERCOSUR							
Aceite de soja	Ton	-0,55	0,02	1,00	-4,98	4,45	1,00
Amoníaco	Ton	-0,74	0,04	1,00	-1,96	1,26	1,00
Automóviles	Uni	-0,93	0,06	1,00	-2,64	1,77	1,00
Cocinas, calefactores y estufas	Uni	-1,25	0,00	1,00	-2,40	1,15	1,00
Cloro	Ton	-0,71	0,01	1,00	-1,69	0,99	1,00
O-Xileno	Ton	-0,82	0,12	1,00	-1,58	0,88	1,00
Sembradoras	Uni	-0,88	0,00	1,00	-2,50	1,62	1,00
Soda Cáustica	Uni	-0,83	0,13	1,00	-1,57	0,87	1,00
Televisores color	Uni	-1,25	0,00	1,00	-3,00	1,75	1,00

Fuente: Elaboración propia

De esta manera, la ganancia del excedente del consumidor (columna 1) incorpora las ganancias domésticas asociadas a la pérdida del excedente del productor, el ingreso arancelario o de rentas³³, la ganancia de eficiencia respectiva y descuenta la pérdida del efecto de los términos del intercambio resultante del aumento en el precio internacional asociado a la remoción de las BNA. Asimismo, los cuadros mencionados destacan el importante efecto que tiene la remoción de la BNA sobre los exportadores quienes se beneficiarían tanto por el aumento de los precios internacionales (efecto de los términos de intercambio), como del aumento de eficiencia asociado al incremento en los niveles de exportación. La columna 7 indica el resultado agregado de ambos efectos.

³³ En cuanto a los perceptores de rentas, se ha supuesto que se trata de agentes domésticos.

Cuadro IV-3: Exportaciones de Argentina considerando las importaciones de Brasil en el contexto del mercado mundial (2003)

Componentes de las ganancias en el excedente del consumidor y del exportador asociados al desmantelamiento de las barreras no arancelarias en productos seleccionados (en miles de us\$)

País exportador y producto	Ganancia excedente del consumidor (Brasil)	Pérdida excedente del productor	Pérdida de ingreso arancelario y de rentas	Ganancia de eficiencia doméstica	Efecto de términos de intercambio	Ganancia de eficiencia del exportador	Ganancia del exportador (Mundial)
	1=2+3+4-5	2	3	4	5	6	7=5+6
Aceite de soja	10.256	6.999	10.207	964	7.914	3.329	11.243
Amoniaco	8.462	2.139	13.117	316	7.110	374	7.484
Automóviles	6.463	2.907	11.986	23	8.453	55	8.507
Cocinas, calefactores y estufas	372	75	752	17	472	29	501
Lámparas	5.859	99	8.319	1.298	3.858	1.122	4.980
Soda Cáustica	131.644	19.212	143.757	25.710	57.036	16.909	73.945

Fuente: Elaboración propia.

En el Cuadro IV-3, en el contexto del mercado mundial, se detallan los componentes estimados de las ganancias en el excedente del consumidor y del exportador asociados al desmantelamiento de las barreras no arancelarias en productos seleccionados (en miles de US\$). Se observa para los productos analizados cierta similitud en el valor del excedente del consumidor y de la ganancia del oferente extranjero. Sin embargo, el origen de esta simetría es diferente. En el agregado del excedente del consumidor, dos de sus elementos tienen la mayor importancia, se trata de la pérdida de ingreso arancelario y de rentas y del efecto negativo de los términos del intercambio. Mientras que en el caso de la ganancia de los exportadores predomina la magnitud asociada al efecto de los términos del intercambio. En el Cuadro IV-4, donde las estimaciones corresponden al contexto del MERCOSUR, se observa que la reducción del quantum exportador afecta en forma diferente, tanto las ganancias del consumidor como las de los exportadores.

Cuadro IV-4: Exportaciones de Argentina considerando las importaciones de Brasil en el contexto del MERCOSUR (2003)

Componentes de las ganancias en el excedente del consumidor y del exportador asociados al desmantelamiento de las barreras no arancelarias en productos seleccionados (en miles de us\$)

País exportador Y producto	Ganancia excedente del consumidor (Brasil)	Pérdida excedente del productor	Pérdida de ingreso arancelario y de rentas	Ganancia de eficiencia doméstica	Efecto de términos de intercambio	Ganancia de eficiencia del exportador	Ganancia del exportador (Mercosur)
	1=2+3+4-5	2	3	4	5	6	7=5+6
Aceite de soja	10.251	6.996	10.202	964	7.910	3.327	11.237
Amoniaco	367	152	562	13	359	22	382
Automóviles	2.297	1.094	4.260	8	3.064	20	3.085
Cocinas, calefactores y estufas	2	1	4	(1)	3	(1)	3
Cloro	198	69	242	23	136	29	165
O-Xileno	52	17	86	(1)	51	1	52
Sembradoras	29	11	25	7	15	10	25
Soda Cáustica	17.442	5.009	17.835	3.330	8.732	3.195	11.927
Televisores color	129	51	198	17	137	38	175

Fuente: Elaboración propia. (1) Inferior a mil us\$.

Los productos del Cuadro IV-3 donde la ganancia para los exportadores es mayor son, en orden decreciente, Soda cáustica, Aceite de soja, Automóviles, Amoníaco y Lámparas, mientras que en el Cuadro IV-4 se reduce sustancialmente la ganancia en Amoníaco y Soda Cáustica, y no hay oferta en el MERCOSUR de Lámparas. Con respecto de las ganancias del excedente del consumidor, los productos indicados también son los que representan las mayores ganancias aunque con diferente ranking.

La comparación de los Cuadros IV-3 y IV-4 indica además que en este último se agregan por diferencias en los precios, Sembradoras y Televisores color y, por tratarse de bienes regionales, Cloro y O-Xileno.

En los Cuadros IV-5 y IV-6 se calculó la incidencia relativa de algunas de las magnitudes estimadas respecto de los valores de precios y cantidades de equilibrio subyacentes en las estimaciones. Estos cuadros usan en el numerador las magnitudes de los Cuadros IV-3 y IV-4 respectivamente.

Cuadro IV-5: Exportaciones de Argentina considerando las importaciones de Brasil en el contexto del mercado mundial (2003)

Indicadores de la magnitud relativa de las ganancias en el excedente del consumidor y del exportador asociados al dismantelamiento de las barreras no arancelarias en productos seleccionados (en porcentaje)

País exportador y producto	Ganancia excedente del consumidor / (Pd'Qd'+Pm'Qm') (Brasil)	Pérdida excedente del productor / (Pd'Qd') (Brasil)	(Efecto de términos de intercambio+ganancias de eficiencia del exportador) / (Pm'Qm') (Mundial)	Cambio en precios relativos (Pm'Qm'/Pd'Qd') / (PmQm/PdQd)
Aceite de soja	0,27	0,19	35,25	62,60
Amoníaco	4,28	1,86	9,07	2,29
Automóviles	0,08	0,04	1,27	0,75
Cocinas, calefactores y estufas	3,08	1,04	10,35	5,45
Lámparas	31,06	4,35	30,02	10,98
Soda Cáustica	32,89	12,30	30,30	1,72

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro IV-6: Exportaciones de Argentina considerando las importaciones de Brasil en el contexto del MERCOSUR (2003)

Indicadores del efecto de las ganancias en el excedente del consumidor y del exportador asociados al dismantelamiento de las barreras no arancelarias en productos seleccionados (en porcentaje)

País exportador y producto	Ganancia excedente del consumidor / (Pd'Qd'+Pm'Qm') (Brasil)	Pérdida excedente del productor / (Pd'Qd') (Brasil)	(Efectos de términos de intercambio+ganancias de eficiencia del exportador) / (Pm'Qm')	Cambio en precios relativos (Pm'Qm'/Pd'Qd') / (PmQm/PdQd) (Mercosur)
Aceite de soja	0,27	0,19	35,25	62,60
Amoníaco	0,30	0,13	10,43	5,82
Automóviles	0,03	0,02	1,29	0,81
Cocinas, calefactores y estufas	0,03	0,01	11,15	7,62
Cloro	0,28	0,10	25,40	15,54
O-Xileno	0,26	0,10	2,25	0,80
Sembradoras	0,01	0,00	41,35	69,27
Soda Cáustica	7,91	2,71	33,33	20,22
Televisores color	0,02	0,01	29,49	34,58

Fuente: Elaboración propia.

En el Cuadro IV-5 se evalúa la incidencia de las barreras en el contexto del mercado mundial. En dicho cuadro se destaca la importancia relativa de la ganancia simultánea del consumidor local y del exportador asociada al cambio en los precios relativos del producto importado respecto del correspondiente a la variedad doméstica, comparando la situación de equilibrio con la del punto de partida. En Lámparas y Soda Cáustica se observa el mayor efecto respecto del excedente del consumidor (alrededor de un tercio), mientras que los mayores impactos relativos para los oferentes extranjeros se dan en los mismos sectores con el agregado de Aceite de Soja.

Por su parte en el Cuadro IV-6 se calculan dichos indicadores correspondientes a las estimaciones del Cuadro IV-4. Ahí se observa que se sigue manteniendo el impacto de las ganancias de los exportadores en los sectores identificados en el Cuadro IV-5. Agregándose en el contexto del Mercosur Sembradoras y Cloro, y se reduce sustancialmente el efecto correspondiente a Soda Cáustica.

Finalmente, corresponde señalar la naturaleza orientativa de las estimaciones realizadas, debido a las dificultades en estimar elasticidades, precios y cantidades. Pero mejorar la información requeriría realizar casos de estudio para cada producto seleccionado. También debería levantarse el supuesto de considerar mercados con competencia perfecta, pues tiende a subestimar el efecto del desmantelamiento de las BNA sobre los productores domésticos.

Sensibilidad a cambios en la elasticidad de sustitución

Para observar rangos de variación de las principales variables consideradas, a continuación se realizan estimaciones que reflejan cambios en la elasticidad de sustitución que se utilizó como insumo para computar las diversas elasticidades directas y cruzadas.

En el Cuadro IV-7 se presentan los valores de las elasticidades de demanda directas y cruzadas, de bienes domésticos e importados, que responden a considerar que las elasticidades de sustitución de cada uno de los productos es 25% inferior (Esub1) y 25% superior a la original (Esub2). En este caso se mantienen constantes las elasticidades de oferta (doméstica e importada) y la elasticidad total de la demanda.

Para el análisis de sensibilidad se toman solamente las exportaciones de la Argentina en el contexto del MERCOSUR.³⁴

Del Cuadro IV-7 surge que el principal impacto resulta sobre las elasticidades, directas y cruzadas, del bien importado. Este impacto se encuentra asociado (ver Ecuación 18) a la importancia relativa del consumo de origen doméstico. Las del bien doméstico se mantienen cercanas al nivel de Elasticidad de demanda total (*Edt*) de cada bien (ver Cuadro IV-1), que se mantiene constante en el presente ejercicio.

³⁴ Se realizó también el análisis para el contexto del mercado mundial, arrojando resultados cualitativamente similares a los del contexto MERCOSUR.

Cuadro IV-7: Argentina (2003). Sensibilidad de las Elasticidades de demanda (directas y cruzadas) calibrados en el contexto del MERCOSUR

para bienes domésticos e importados, en productos seleccionados

País exportador y denominación del producto	Elast. demanda directa del bien doméstico (Edd)			Elast. demanda cruzada del bien doméstico (Edm)			Elast. demanda directa del bien importado (Emm)			Elast. demanda cruzada del bien importado (Emd)		
	<i>Esub1</i>	<i>Base</i>	<i>Esub2</i>	<i>Esub1</i>	<i>Base</i>	<i>Esub2</i>	<i>Esub1</i>	<i>Base</i>	<i>Esub2</i>	<i>Esub1</i>	<i>Base</i>	<i>Esub2</i>
	Aceite de soja	-0.54	-0.55	-0.55	0.02	0.02	0.03	-3.73	-4.98	-6.22	3.21	4.45
Amoniaco	-0.72	-0.74	-0.75	0.02	0.04	0.05	-1.48	-1.96	-2.45	0.78	1.26	1.75
Automóviles	-0.91	-0.93	-0.96	0.04	0.06	0.08	-1.99	-2.64	-3.29	1.11	1.77	2.42
Cocinas, calefactores y estufas	-1.25	-1.25	-1.26	0.00	0.00	0.01	-1.80	-2.40	-2.99	0.55	1.15	1.74
Cloro	-0.70	-0.71	-0.71	0.00	0.01	0.01	-1.27	-1.69	-2.11	0.57	0.99	1.41
O-Xileno	-0.77	-0.82	-0.87	0.07	0.12	0.17	-1.21	-1.58	-1.96	0.51	0.88	1.26
Sembradoras	-0.88	-0.88	-0.88	0.00	0.00	0.00	-1.87	-2.50	-3.12	1.00	1.62	2.25
Soda Cáustica	-0.78	-0.83	-0.89	0.08	0.13	0.19	-1.20	-1.57	-1.94	0.50	0.87	1.24
Televisores color	-1.25	-1.25	-1.25	0.00	0.00	0.00	-2.25	-3.00	-3.75	1.00	1.75	2.50

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro Cuadro IV-8 se comparan las ganancias de los consumidores y exportadores de ambas sensibilidades con respecto al caso base.

Cuadro IV-8: Exportaciones de Argentina considerando las importaciones de Brasil en el contexto del MERCOSUR (2003)

Componentes de las ganancias en el excedente del consumidor y del exportador asociados al desmantelamiento de las barreras no arancelarias en productos seleccionados (en miles de us\$)

País exportador y denominación del producto	Ganancia excedente del consumidor (Brasil)			Ganancia de Oferentes Extranjeros (Mercosur)		
	<i>Esub1</i>	<i>Base</i>	<i>Esub2</i>	<i>Esub1</i>	<i>Base</i>	<i>Esub2</i>
Aceite de soja	10 319	10 251	10 177	10 248	11 237	11 921
Amoniaco	365	367	368	340	382	412
Automóviles	2 297	2 297	2 297	2 832	3 085	3 260
Cocinas, calefactores y estufas	2	2	2	3	3	3
Cloro	194	198	200	141	165	184
O-Xileno	52	52	52	47	52	56
Sembradoras	28	29	29	20	25	28
Soda Cáustica	16 915	17 442	17 704	10 068	11 927	13 415
Televisores color	128	129	129	155	175	189

Fuente: Elaboración propia.

A mayor elasticidad de sustitución los exportadores deberían obtener mayores ganancias por el desmantelamiento de las BNAs, tanto por el lado de los términos de intercambio como por la ganancia de eficiencia de los oferentes extranjeros, lo cual es confirmado en el Cuadro IV-8.

El efecto sobre el excedente de los consumidores es incierto. Por la calibración el efecto sobre la recaudación o las rentas se mantiene invariable a los cambios de elasticidades. En cambio, a mayor elasticidad de sustitución se contraponen menores ganancias de eficiencia doméstica (disminuye con respecto al caso base el excedente de los consumidores) con mayores pérdidas de los productores domésticos (aumenta excedente de consumidores relativo al caso base). Además, este efecto neto doméstico se debe contrapesar con los variación términos de intercambio (disminuye el excedente de los consumidores).

Aceite de Soja es el único producto donde el caso de mayor elasticidad de sustitución genera menor excedente de los consumidores (Aceite de Soja es el producto seleccionado con menor elasticidad total de la demanda). Para los exportadores, se observa que en términos relativos a los valores de equilibrio los efectos más importantes son para Soda Cáustica, Cloro y Televisores Color, con aumentos cercanos al 10% con respecto al caso base cuando la elasticidad es mayor.

El Cuadro IV-9 muestra los niveles que tomaron los cuatro indicadores utilizados en el caso base. Se observan cambios de pequeña magnitud en casi todos los casos. El indicador de excedente de consumidor como proporción de las nuevas ventas totales del mercado no muestra diferencias significativas. El indicador de pérdidas de excedente de los productores relativas a las nuevas ventas domésticas sólo muestra variaciones significativas en el caso de Soda Cáustica. El cociente entre las ganancias de los exportadores con respecto a sus ventas ex post tampoco muestra cambios significativos. El indicador que muestra mayor variación con respecto a la elasticidad de sustitución es el de cambio de precios relativos. Esto debe ser así debido a que con mayor elasticidad de sustitución las ventas de bienes importados deben aumentar más relativo al caso de baja sustitución. Es decir, a mayor sustituibilidad de los productos la eliminación de las BNAs tendría un mayor efecto sobre la penetración de productos importados.

Cuadro IV-9: Exportaciones de Argentina considerando las importaciones de Brasil en el contexto del MERCOSUR (2003)

Indicadores del efecto de las ganancias en el excedente del consumidor y del exportador asociados al desmantelamiento de las barreras no arancelarias en productos seleccionados (en porcentaje)

País exportador y denominación del producto	Ganancia excedente del consumidor / $(Pd'Qd'+Pm'Qm')$ (Brasil)			Pérdida excedente del productor / $(Pd'Qd')$ (Brasil)			(Efectos de términos de intercambio+Ganancias de eficiencia del exportador) / $(Pm'Qm')$ (Mercosur)			Cambio en precios relativos: $(Pm'Qm'/Pd'Qd') / (PmQm/PdQd)$		
	Esub1	Base	Esub2	Esub1	Base	Esub2	Esub1	Base	Esub2	Esub1	Base	Esub2
Aceite de soja	0.27	0.27	0.27	0.17	0.19	0.20	34.27	35.25	35.86	52.50	62.60	69.58
Amoniaco	0.30	0.30	0.30	0.09	0.13	0.15	9.51	10.43	11.08	3.42	5.82	7.57
Automóviles	0.03	0.03	0.03	0.01	0.02	0.02	1.19	1.29	1.36	0.59	0.81	0.95
Cocinas, calefactores y estufas	0.03	0.03	0.03	0.01	0.01	0.01	10.26	11.15	11.75	5.23	7.62	9.32
Cloro	0.27	0.28	0.28	0.07	0.10	0.12	23.41	25.40	26.75	6.92	15.54	22.25
O-Xileno	0.26	0.26	0.26	0.07	0.10	0.12	2.03	2.25	2.41	0.33	0.80	1.14
Sembradoras	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	39.93	41.35	42.22	45.32	69.27	88.26
Soda Cáustica	7.69	7.91	8.01	1.84	2.71	3.36	31.39	33.33	34.61	7.73	20.22	30.22
Televisores color	0.02	0.02	0.02	0.00	0.01	0.01	28.04	29.49	30.43	25.67	34.58	41.04

Fuente: Elaboración propia.

De lo anterior surge que cambios en la elasticidad de sustitución (+25% / -25%) no afecta significativamente la proporción de ganancias de los exportadores / ventas. Sin embargo, cuando se observan los valores absolutos estos cambios pueden ser de mayor importancia en determinados productos. Esto marcaría también la relevancia de contar con información confiable para realizar este tipo de estimaciones.

Sensibilidad a cambios en la elasticidad de oferta

A continuación se realiza un análisis de sensibilidad de las principales variables con respecto a cambios en la elasticidad de oferta, manteniendo los niveles del año base para las elasticidades de sustitución y de la demanda total.

Se sigue considerando que la elasticidades de oferta de bienes producidos domésticamente y en el exterior son idénticas, pero ahora se toman dos valores alternativos, de 0.5 (Es1) y 1.5 (Es2), para todos los productos seleccionados. En el caso base se consideró una elasticidad de oferta unitaria.

En los cuadros Cuadro IV-10 y Cuadro IV-11 se presentan respectivamente los resultados obtenidos para los valores absolutos de las ganancias de consumidores y exportadores y para los cuatro indicadores analizados en el caso base.

A mayor elasticidad de oferta aumenta la ganancia del excedente del consumidor asociada a la remoción de las BNA, lo cual en valores absolutos es mayor en Soda Cáustica y Aceite de Soja.

Cuadro IV-10: Exportaciones de Argentina considerando las importaciones de Brasil en el contexto del MERCOSUR (2003)

Componentes de las ganancias en el excedente del consumidor y del exportador asociados al desmantelamiento de las barreras no arancelarias en productos seleccionados (en miles de US\$)

País exportador y denominación del producto	Ganancia excedente del consumidor (Brasil)			Ganancia de Oferentes Extranjeros (Mercosur)		
	Es1	Base	Es2	Es1	Base	Es2
Aceite de soja	7 231	10 251	12 431	10 669	11 237	11 834
Amoniaco	258	367	429	454	382	330
Automóviles	1 565	2 297	2 723	3 574	3 085	2 715
Cocinas, calefactores y estufas	1	2	3	3	3	3
Cloro	136	198	235	196	165	143
O-Xileno	37	52	60	65	52	44
Sembradoras	17	29	38	25	25	25
Soda Caustica	11 776	17 442	21 136	14 085	11 927	10 425
Televisores color	79	129	167	185	175	166

Fuente: Elaboración propia.

A mayor elasticidad de oferta el signo de variación de la ganancia de los exportadores no está determinado. A medida que aumenta la elasticidad de oferta, se contrapone el aumento de la ganancia de eficiencia de los oferentes extranjeros con una disminución de la pérdida en los términos de intercambio (que resulta en una ganancia para los exportadores). El resultado final muestra que, salvo el caso de Aceite de Soja, la mayor de elasticidad de oferta (caso Es2) disminuye la ganancia de los exportadores.

En el Cuadro IV-11 se observa que las ganancias de eficiencia relativa son siempre mayores cuando la elasticidad de oferta es mayor (Indicador Excedente de los consumidores / ventas).

Cuadro IV-11: Exportaciones de Argentina considerando las importaciones de Brasil en el contexto del MERCOSUR (2003)

Indicadores del efecto de las ganancias en el excedente del consumidor y del exportador asociados al desmantelamiento de las barreras no arancelarias en productos seleccionados (en porcentaje)

País exportador y denominación del producto	Ganancia excedente del consumidor / (Pd'Qd'+Pm'Qm') (Brasil)			Pérdida excedente del productor / (Pd'Qd') (Brasil)			(Efectos de términos de intercambio+Ganancias de eficiencia del exportador) / (Pm'Qm') (Mercosur)			Cambio en precios relativos: (Pm'Qm'/Pd'Qd') / (PmQm/PdQd)		
	Es1	Base	Es2	Es1	Base	Es2	Es1	Base	Es2	Es1	Base	Es2
Aceite de soja	0.19	0.27	0.33	0.15	0.19	0.19	41.75	35.25	30.78	30.24	62.60	96.28
Amoniaco	0.21	0.30	0.35	0.11	0.13	0.13	12.69	10.43	8.86	3.39	5.82	7.63
Automóviles	0.02	0.03	0.04	0.01	0.02	0.02	1.50	1.29	1.13	0.46	0.81	1.07
Cocinas, calefactores y estufas	0.02	0.03	0.03	0.01	0.01	0.01	13.26	11.15	9.62	4.40	7.62	10.08
Cloro	0.19	0.28	0.33	0.08	0.10	0.10	31.85	25.40	21.18	9.22	15.54	20.13
Lámparas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	40.03	31.62	26.27	12.32	20.64	26.62
O-Xileno	0.19	0.26	0.31	0.08	0.10	0.10	2.80	2.25	1.88	0.44	0.80	1.07
Sembradoras	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	51.24	41.35	35.27	35.93	69.27	99.53
Soda Caustica	5.32	7.91	9.60	2.34	2.71	2.67	42.34	33.33	27.67	10.46	20.22	28.18
Televisores color	0.01	0.02	0.02	0.00	0.01	0.01	35.42	29.49	25.38	18.49	34.58	48.59

Fuente: Elaboración propia. (1) Inferior a dos decimales

Asimismo, la relación entre la pérdida de los excedentes de los productores y las ventas muestra cambios poco significativos. Sin embargo, de la variación en términos absolutos (no aparece en estos cuadros) surge que para los productos seleccionados se observan pérdidas de excedente superiores al 20% en promedio con respecto al caso base cuando la elasticidad es 1.5.

En cuanto a las ganancias de los exportadores, se observan caídas importantes en su relación con el valor de las importaciones de equilibrio, incluso en el caso de Aceite de Soja donde el valor absoluto del numerador aumenta (Cuadro IV-10).

Finalmente, el cambio en los precios relativos aumenta la demanda de importaciones cuanto mayor es la elasticidad de la respectiva oferta.

V. RESUMEN Y CONCLUSIONES

La transición de la liberalización unilateral hacia el MERCOSUR resultó en una estructura protectora escalonada con mayores niveles en los bienes de consumo respecto de los bienes intermedios y de capital. La protección nominal y efectiva a la Agricultura y Ganadería y a la Minería es menor, lo que refleja la elevada competitividad internacional de dichas actividades. En cuanto a la Industria manufacturera, la consideración regional incorporada en el Arancel Externo Común (AEC) y la doméstica asociada a los Aranceles Extra-zona (AEZ) y LEGAL, proveen protección a la industria local y a la de los socios comerciales cuya producción compete con las importaciones.

Un arancel permite aumentar los precios de la producción de bienes importables aumentando la remuneración factorial, pero si estas actividades no adquieren sus insumos a precios internacionales, no se remunera a los factores en la totalidad del aumento de la protección a los productos. Las tasas de protección efectiva (TPE) miden el efecto neto de estas dos corrientes. Se realizaron estimaciones de protección nominal y efectiva para el año 2000. La distribución absoluta de frecuencias de las tasas de protección efectiva del AEC está

más afectada por el escalonamiento en las tarifas nominales a productos que a insumos. El resultado del promedio aritmético de protección arancelaria efectiva fue de 14,7%. Sin embargo, este promedio agregado no refleja la situación de los sectores de actividad se refleja en el elevado coeficiente de dispersión del 73%. La dispersión encontrada, destaca la necesidad de indagar sobre la propuesta normativa subyacente, dado que tal dispersión también corresponde asociarla al costo de protección.

El escalonamiento arancelario y sus implicancias se mantienen con modificaciones menores al considerar el Arancel Extra-Zona (AEZ). Luego se presentaron estimaciones del arancel LEGAL, que incluye además del AEZ el equivalente ad valorem de aquellos instrumentos de defensa comercial (aranceles anti-dumping y compensatorios del subsidio a las exportaciones y las salvaguardias). El resultado afecta las estimaciones anteriores de AEZ en forma asimétrica, debido al uso diferencial de tales instrumentos por los países del MERCOSUR, a la importancia del equivalente *ad valorem* correspondiente y al efecto de su peso dentro de los agregados.

La Industria Manufacturera muestra el nivel más alto de TPE respecto de Agricultura y Ganadería y Minería. Asimismo, se realizaron estimaciones alternativas de protección efectiva considerando, por una parte, que los insumos principales de Productos lácteos y Azúcar y melaza como no comerciables, y por otra parte, planteando dos hipótesis de ajuste por redundancia en el arancel. Comparando los resultados de estas hipótesis respecto del arancel LEGAL se nota un menor nivel protectivo de productos, insumos y protección efectiva, observándose además rangos de protección más bajos por el ajuste por redundancia en una de ellas.

Finalmente, debido al escalonamiento encontrado en el sistema arancelario, es importante expresarlo en términos de la estructura de incentivos utilizando como indicador las tasas de protección efectiva. Este criterio debería ser usado como medida de la situación actual y del cambio de los incentivos en el sendero de transición asociado a la convergencia y racionalización del sistema de incentivos. No menos importante es utilizar este método para evaluar modificaciones futuras al AEC, sea de tipo general o las correspondientes a los casos que serán objeto de negociación futura.

Con respecto a la percepción de las barreras no arancelarias, en la investigación realizada se determinó que 49 del total de 82 empresas con respuesta consideraron haber experimentado BNAs a sus exportaciones al MERCOSUR. Estas “manifestaciones de restricción” engloban desde una sola experiencia de un tipo por firma, a varias experiencias con barreras genéricas y específicas.

Aparecen más barreras en productos de alto desempeño exportador a Brasil: salvando productos de desempeño nulo o negativo debido precisamente a la fuerza de las barreras (pero que se pierden para la encuesta), lo dominante en la generación de información sobre barreras es la acumulación de experiencia mientras que queda diluida la posible causalidad de barreras a bajo desempeño exportador.

Las firmas extranjeras se consideran más afectadas por las barreras, ello a pesar de que las afiliadas en destino resuelven dichos problemas. En rigor, tanto las extranjeras como las nacionales que tienen unidades afiliadas en destino informan relativamente más barreras que las mismas sin filiales.

En los sectores de alimentos y afines, que son los más restringidos en el comercio, las firmas con más barreras son las de capital argentino, y tienden a pertenecer al segmento de

alto desempeño exportador. Por su parte, tienden a relacionarse los atributos capital extranjero, industrias de proceso e intensidad de barreras. En general sufren más barreras en proporción a su presencia en la muestra las firmas de mejor desempeño exportador a Brasil; para cuyos productos las barreras tienden a ser tanto genéricas como específicas.

La intensidad (efecto de la restricción), duración (transitoria o permanente) y diversidad de instrumentos utilizados se observa en alimentos donde la batería actual de medidas es importante, ya sea como resultado de la amenaza de daño a la producción respectiva de Brasil, o como represalia por conflictos con Argentina que involucran otras actividades.

En cuanto a la duración de la restricción, es menor la percepción de que hayan sido temporarias. Además surge en lo cualitativo el comentario sobre lo impredecible de ciertas barreras en cuanto a oportunidad y tipo, es decir cualquier interpretación debe tomar en cuenta que las frecuencias u oportunidades de restricción dependen de la coyuntura.

Al tratar las barreras específicas resulta menor la participación de las barreras temporarias. Las específicas son permanentes y/o de aparición reiterada, por el esfuerzo que involucra establecerlas, o justificarlas con motivaciones estructurales (salud, seguridad, medio ambiente).

En términos de efecto hay gran proporción de barreras de baja importancia. No se encuentra una correlación estrecha entre alta/baja duración y alto/bajo efecto. Se encuentra que las temporarias tienen bajo efecto, pero las permanentes tienen tanto altos como bajos efectos. Las BNA con efectos de mayor importancia tienden a encontrarse entre las permanentes. Por su parte, Brasil aparece como el país que más barreras impone, aunque dados los volúmenes de comercio para cada destino la concentración indicada puede no tener significación especial.

Las barreras no anticipadas, como las soluciones *ad-hoc* introducen incertidumbre que se traduce en reducción de exportaciones y aumento de costos asociados a minimizar su impacto. En algunos casos, esto disuade a exportadores a la región produciéndose una búsqueda de mercados menos conflictivos pero probablemente menos rentables. Los diversos casos sin solucionar o con soluciones *ad-hoc*, corresponden a la ausencia de un esfuerzo de armonización legislativa o de internalización nacional de normas MERCOSUR ya acordadas.

Finalmente, las BNA asociadas a las regulaciones domésticas adquieren especial importancia una vez que las barreras arancelarias se eliminan. De tal manera, las diferencias de instituciones regulatorias y estándares se transforman en diferencias de costos entre países. Las evidencias obtenidas confirman la existencia de barreras al comercio interno del MERCOSUR. Para superar dichas BNA, al igual que en la experiencia europea del *Single Market Programe*, se requiere de una actitud negociadora que incentive a los exportadores a encarar soluciones institucionales para dismantelar barreras a pesar de crear situaciones de *free ride* para sus competidores. También se requiere iniciar negociaciones para armonizar las barreras nacionales asimétricas, así como establecer el reconocimiento mutuo de certificaciones y estándares nacionales.

Se realizaron estimaciones del costo de bienestar del exceso de protección de las BNA para productos seleccionados exportados por la Argentina, con diferente intensidad de las barreras no arancelarias en el mercado ampliado mundial y regional. Estas estimaciones se realizaron en el contexto de un modelo computable de equilibrio parcial lineal en los logaritmos, donde los bienes domésticos e importados son sustitutos imperfectos, la oferta del bien importado tiene pendiente positiva y los mercados son perfectamente competitivos. Con

los datos del arancel equivalente de las BNA neto del AEC, de precios, cantidades y elasticidades se calculó la estática comparativa de la remoción de dicha protección y su efecto en el bienestar.

Las magnitudes estimadas del efecto en el bienestar del consumidor local y del oferente extranjero se realizaron en el contexto del mercado mundial y del MERCOSUR. Las mismas indican la importancia de considerar las situaciones particulares de cada producto. Al introducir la hipótesis de país grande como importador pudo estimarse el efecto de términos de intercambio de remover el exceso de protección de dichas BNAs, destacándose por su importancia tanto sobre el excedente del consumidor brasileño como en la ganancia de los exportadores (del mundo y del MERCOSUR).

En el contexto del Mercado mundial la ganancia para el consumidor brasileño de una remoción de las BNAs correspondería, en orden decreciente, a Soda Cáustica, Aceite de Soja, Amoniaco, Automóviles y Lámparas. El mismo ordenamiento correspondió a la ganancia del exportador, asociado a la mejora en los términos de intercambio y a la mayor eficiencia por el aumento de la cantidad exportada. En el contexto del MERCOSUR las magnitudes no sólo son menores en términos absolutos, sino que se altera el ranking anterior. En este caso los mayores niveles para el excedente del consumidor correspondieron a Soda Cáustica, Aceite de Soja y Automóviles; un ordenamiento similar se observó en la ganancia del exportador extranjero.

Las estimaciones presentadas del efecto en el bienestar del consumidor local y del oferente extranjero asociado al exceso de protección de las BNA por encima del AEC, están limitadas por la calidad de la información disponible. Sin embargo, ilustran sobre la información requerida para facilitar una discusión sobre la importancia de dismantelar dicho exceso de protección asociado a las BNA. La experiencia realizada destaca la heterogeneidad de los resultados obtenidos y la especificidad de los impactos en cada caso. Para que estas evidencias puedan ser la base de decisiones de política comercial se requiere una mejor aproximación a los aspectos de organización industrial de los productos elegidos que lleven a una mejor estimación de las elasticidades, precios y cantidades relevantes. Con tal propósito, se evaluó la sensibilidad de cambios en la elasticidad de sustitución entre el bien importado y el nacional, también el efecto de cambios en las elasticidades de oferta doméstica y extranjera. En el primer caso el impacto mayor correspondió a las elasticidades de importación y en el segundo se destaca el aumento de la ganancia del exportador.

El avance hacia la política comercial común, y la consiguiente libre circulación intra-MERCOSUR, requiere la armonización o eliminación de los mecanismos que permiten desvíos unilaterales respecto de la política arancelaria común. Para ello cabe anticipar importantes dificultades, dada la multiplicidad de intereses involucrados, que además pueden diferir entre países. Respecto de las BNA, para dismantelaras se requiere encarar soluciones institucionales por parte de exportadores y gobiernos para iniciar negociaciones bilaterales o multilaterales que remuevan, armonicen o haya reconocimiento mutuo de las barreras asimétricas en materia de certificaciones y estándares nacionales.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALADI, (1999), "Medidas no arancelarias por ítem", CD.
- Atje, R. y Hufbauer, G.C., (1996): "The market structure benefits of trade and investment liberalization," Institute of International Economics, Washington DC.
- Baracat, E. y Nogués, J.J. (2005), "WTO Safeguards and Trade Liberalization (Lessons from the Argentine Footwear Case) WPS3614, World Bank Research Working Paper.
- Berlinski, J. (1988), "Los impuestos al comercio exterior de Paraguay", Documento no publicado, División de Financiamiento del Desarrollo, Departamento de Asuntos Económicos, Organización de Estados Americanos.
- Berlinski, J. (1998), "El sistema de incentivos en Argentina (De la liberalización unilateral al MERCOSUR)", Documento de Trabajo 217, Instituto T. Di Tella.
- Berlinski, J. (1998), *El sistema de incentivos en Argentina (de la liberalización unilateral al MERCOSUR)*, Secretaría de Industria, Comercio y Minería.
- Berlinski, J. (2001): "Las restricciones no arancelarias a exportaciones en el MERCOSUR: un análisis comparativo", en: Berlinski, J. et al, *Sobre el beneficio de la integración plena en el MERCOSUR*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores.
- Berlinski, J. (2004): *Los impactos de la Política Comercial: Argentina y Brasil (1988/1997)*, Instituto Di Tella y Siglo XXI de Argentina editores
- Berlinski, J. et al (2001), *Sobre el beneficio de la integración plena en el MERCOSUR*, Red MERCOSUR y Siglo Veintiuno Editores.
- Berlinski, J. y Soifer, R. (2001): "El caso de Argentina", en: Berlinski, J. et al, *Sobre el beneficio de la integración plena en el MERCOSUR*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores.
- Berlinski, J. y Soifer, R.J., (2000), "Evaluación de barreras al comercio interno del MERCOSUR (Primera etapa: una perspectiva desde la Argentina en base a percepciones de los actores)", Instituto T. Di Tella.
- Berlinski, J., Camelo, H., Carré, M. (1984): "Importaciones exentas de aranceles en algunos países de la ALADI", *Integración Económica*, Instituto para la Integración de América Latina (INTAL).
- Berlinski, J., Kume, H., Vaillant, M., Miranda, P., Ons, A., Romero, C. (2005-1) *Aranceles a las importaciones en el MERCOSUR: el camino al Arancel externo Común*. Documento de Trabajo, Departamento de Economía, Universidad de la República, Uruguay.
- Berlinski, J., Kume, H., Vaillant, M., Miranda, P., Ons, A., Romero, C. (2005-2) *Desvíos del AEC y Regímenes Especiales de Comercio en el MERCOSUR*; Documento de Trabajo, Departamento de Economía, Universidad de la República, Uruguay.
- Berlinski, J., Kume, H., Vaillant, M., Ons, A., Piani, G., Romero, C. (2005-3): *Defensa Comercial en el MERCOSUR*; Documento de Trabajo, Departamento de Economía, Universidad de la República, Uruguay.

- Berlinski, J., Kume, H., Vaillant, M., Miranda, P., Ons, A., Romero, C. (2005-4): *Protección efectiva y Costos de la Protección en el MERCOSUR*; Documento de Trabajo, Departamento de Economía, Universidad de la República, Uruguay.
- Berlinski, J., Kume, H., Vaillant, M., Soifer, R., Terra, I., Pastori, H., de Oliveira Junior, M., Anderson P. (2001): *Sobre el beneficio de la integración plena en el MERCOSUR*; Red MERCOSUR y Siglo XXI – de Argentina Editores (Eds).
- Borda, D. y Masi F. (1998) “Repercusiones del MERCOSUR sobre la economía paraguaya”, CADEP.
- Britos, S. y Pérez M: “Las reexportaciones en la balanza de pagos de Paraguay”, Banco Central del Paraguay.
- Cecchini, P. (1988), *The European challenge of 1992. The benefits of a single market*, Aldershot.
- Cline, W.R. (1990): *The Future of World Trade in Textiles and Apparel*, Institute of International Economics, Washington DC.
- Corden, M. (1971): *The Theory of Protection*, Oxford University Press.
- Deardorff, A. y Stern, R., (1997), "Measurement of non-tariff barriers", OCDE, Economics Department, WP 179.
- DECOM/SECEX/MDIC. Relatório DECOM, diversos años.
- Donnelly, W.A., Johnson, K. y Tsigas, M. (2004): “Revised Armington Elasticities of Substitution for the USITC Model and the Concordance for Constructing a Consistent Set for the GTAP Model,” Office of Economics Research Note, United States International Trade Commission
- Emerson, M., Aujean, M., Catinat, M., Goybet, P.,(1988), *The economics of 1992*, Oxford University Press.
- European Commission, (1996), "Technical barriers to trade", en *The single market review, Dismantling of barriers*, Office for official publications of the European Communities.
- Hartley, K., Cox, A. y Mayes, D.G. (1997), "The impact of rules" en Mayes, D.G.(Ed), *The evolution of the single European market*, Edward Elgar.
- Hufbauer, G.C. y Elliott, K.A., (1994): *Measuring the cost of protection in the United States*, Institute of International Economics, Washington DC.
- Hufbauer, G.C., Berliner, D.T. y Elliott, K.A., (1986): *Trade Protection in the United States: 31 Case Studies*, Institute of International Economics, Washington DC.
- Kacef, O.L., (1998), "La penetración de las exportaciones Argentinas en el Brasil", Instituto para el Desarrollo Industrial (IDI), CEP N°4, Mayo.
- Kim, N. (1996): *Measuring the cost of visible protection in Korea*, Institute of International Economics, Washington DC.
- Kume, H. y Piani, G. (2005-a): “MERCOSUL: o dilema entre união aduaneira e área de livre-comércio”, *Revista de Economia Política*, vol. 25, no. 4, octubre-diciembre.

- Kume, H. y Piani, G. (2005-b): “Antidumping and Safeguard Mechanisms: The Brazilian Experience. 1988-2003”, en: Finger, M. J. y Nogués, J. editores *Safeguards and Antidumping in Latin American Trade Liberalization: Fighting Fire with Fire*. World Bank and McMillan-Palgrave.
- Kume, H., Anderson, P. e Oliveira, Jr., M. (2001): “El caso de Brasil”, en: Berlinski, J. et al *Sobre el beneficio de la integración plena en el MERCOSUR*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores.
- Kume, H., Miranda, P., Anderson, P., y de Oliveira, M. (2006), “Restrições não-tarifárias às exportações brasileiras no Mercosul”, IPEA.
- Kume, H., Piani, G., Miranda, P. (2005), “Desvios da tarifa externa comum no Brasil e a estrutura de proteção efetiva”, IPEA.
- Masi, F. (2006): “Vaivenes de la Política Comercial Externa en los Noventa”, OBREAL-Universidad de San Andrés (en edición).
- Masi, F. y Ruiz Díaz F. (2005-b), “Cambios en la dependencia del MERCOSUR por ajuste estadístico en la redistribución geográfica de las exportaciones de semilla de soja”, presentación Banco Interamericano de Desarrollo, Asunción.
- Masi, F. y Ruiz Díaz, F. (2005-a): “Empleo en el Sector de la Producción Transable No Agrícola en el Paraguay: Un análisis del comportamiento de los rubros no tradicionales en la década del noventa”, CADEP-Universidad de Toronto.
- Messerlin, P.A., (2001): *The costs of protection in the EC*, Institute of International Economics, Washington DC.
- OMC, *Informe de la Secretaría acerca de la Política Comercial del Paraguay*, 1997.
- Ons, A. (2006), “Protección, desvíos del AEC y casos de estudio: Uruguay en el MERCOSUR”, Departamento de Economía, Universidad de la República, Uruguay.
- Secretaría de Hacienda (2004), Estimación de los Gastos Tributarios de la República Argentina, años 2003-2005, Dirección Nacional de investigaciones y análisis fiscal.
- WTO, *Trade Policy Review*, Argentina, Geneva 1999.